

مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية

الثقة

الفضائل الاجتماعية وتحقيق الازدهار

فرانسيس فوكوياما



مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية

دراسات مترجمة 6

الثقــة

الفضائل الاجتماعية وتحقيق الازدهار

تأليف
فرانسيس فوكوياما

مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية

أنشئ مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية في 14 آذار/ مارس 1994، بهدف إعداد البحوث والدراسات الأكاديمية، للقضايا السياسية والاقتصادية والاجتماعية، المتعلقة بدولة الإمارات العربية المتحدة ومنطقة الخليج والعالم العربي. ويسعى المركز لتوفير الوسط الملائم لتبادل الآراء العلمية حول هذه الموضوعات؛ من خلال قيامه بنشر الكتب والبحوث وعقد المؤتمرات والندوات. كما يأمل مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية أن يسهم بشكل فعال في دفع العملية التعليمية والتنموية في دولة الإمارات العربية المتحدة.

يعمل المركز في إطار ثلاثة مجالات هي مجال البحوث والدراسات، ومجال إعداد الكوادر البحثية وتدريبها، ومجال خدمة المجتمع؛ وذلك من أجل تحقيق أهدافه المتمثلة في تشجيع البحث العلمي النابع من تطلعات المجتمع واحتياجاته، وتنظيم الملتقيات الفكرية، ومتابعة التطورات العلمية ودراسة انعكاساتها، وإعداد الدراسات المستقبلية، وتبني البرامج التي تدعم تطوير الكوادر البحثية المواطنة، والاهتمام بجمع البيانات والمعلومات وتوثيقها وتخزينها وتحليلها بالطرق العلمية الحديثة، والتعاون مع أجهزة الدولة ومؤسساتها المختلفة في مجالات الدراسات والبحوث العلمية.

المحتويــات

يشكل المجتمع المؤلف من عدد لا يحصى من الأفراد غير المنظَّمين الذين تضطر دولة فائقة النمو إلى قمعهم واحتوائهم، مشكلة اجتماعية حقيقية. كذلك فإن الدولة تكون بعيدة أكثر من اللازم عن الأفراد، وعلاقاتها بهم خارجية ومتقطعة جداً لدرجة تعجز فيها عن التغلغل عميقاً في ضمائر الأفراد، وعن تنشئتهم تنشئة اجتماعية من الداخل. ولا يمكن الحفاظ على الأمة إلا إذا أدخلت بين الدولة والفرد سلسلة كاملة من الفئات الثانوية القريبة من الأفراد، بدرجة تكفي لاجتذابهم بقوة إلى مجال عملهم وجرهم بهذه الطريقة إلى التيار العام للحياة الاجتماعية. . . والفئات المهنية مهيأة لأداء هذا الدور، وذلك هو قدرها.

إميل دوركهايم

"تقسيم العمل في المجتمع"

وكما قلت سابقاً، عندئذ يصبح فن المشاركة أساس التصرف، يقوم الجميع بدراسته وتطبيقه.

أليكسس دي توكفيل

"الديمقراطية في أمريكا"



مقدمة

عندما توصل ألكسندر كوجيف (Alexander Kojève)، أبرز شارحي فلسفة هيجل في القرن العشرين، إلى خلاصة، في منتصف القرن بأن هيجل كان محقاً في الإعلان عن انتهاء التاريخ، فإنه قرر أيضاً أن الفلاسفة من أمثاله لم يعد لديهم مزيد من العمل المفيد؛ فقصر دراسة الفلسفة على عطل نهاية الأسبوع، وأصبح بيروقراطياً متفرغاً في المفوضية التابعة للجماعة الاقتصادية الأوربية التي شكلت حديثاً، وظل فيها حتى وفاته عام 1968 . وفي ضوء هذه الوقائع المتعاقبة، يبدو لي أنه من الطبيعي أن أتبع كتابي: **«نهاية التاريخ والإنسان الأخير»** بكتاب حول الاقتصاد.

يبدو لي أن التركيز على الاقتصاد أمر يكاد يكون حتمياً. وبالطبع فقد حدث قدر كبير من الاضطراب عقب انهيار الشيوعية، مصحوباً بعدم استقرار ظاهر مع درجة كبيرة من التشاؤم في أوربا فيما يتعلق بالمستقبل السياسي للقارة. ولكن كل الأسئلة السياسية تقريباً، التي تدور اليوم حول القضايا الاقتصادية والمسائل الأمنية، تحددها قضايا تنبع من داخل المجتمعات المدنية الهشة في الشرق والغرب، لكن الاقتصاد ليس كما يبدو عليه في الظاهر، فهو متأصِّل في الحياة الاجتماعية، ولا يمكن فهمه بمعزل عن السؤال الأهم حول الكيفية التي تنظم بها المجتمعات المدنية نفسها، وهو المجال الذي تصل فيه الصراعات الحديثة حول الاعتراف وكسب التقدير إلى نهايتها. إذاً، ليس هذا الكتاب كتاب "إرشادات" في مجال التنافس يسعى إلى توضيح كيفية إنشاء اقتصاد ناجح، أو كيفية قيام الأمريكيين بتقليد اليابانيين أو الألمان، بل هو للحديث عن الكيفية التي تعكس بها الحياة الاقتصادية الحياة العصرية نفسها وتصوغها وتدعمها.

إن الدراسة التي تحاول مقارنة أوجه التشابه والاختلاف بين شتى الثقافات فيما يتعلق بالأداء الاقتصادي هي بمنزلة دعوة مفتوحة لانتقاد كل من تتناوله تقريباً. لقد تطرقت إلى موضوعات عديدة في هذا الكتاب، وأنا على يقين من أن الأشخاص الذين هم على

معرفة أكثر مني بمجتمعات معينة عرضت لها في هذا البحث، يستطيعون التفكير بعدد لا يحصى من الاعتراضات والاستثناءات والأدلة المناقضة لمختلف التعميمات الواردة هنا. وأقدم اعتذاري سلفاً إلى الذين يشعرون بأنني أسأت فهم ثقافتهم، أو أكثر من ذلك؛ قلت عنها شيئاً مهيناً أو جارحاً.

إنني مدين بالشكر والعرفان إلى أفراد عديدين، وهناك ثلاثة محررين كان لهم الفضل الكبير في إخراج هذا الكتاب بالصيغة الحالية، وهم: إروين جلايكس الذي وقَّع الكتاب قبل وفاته المبكرة عام 1994، وآدم بيلو، من فري برس الذي تابعه حتى نهايته، وبيتر دوهيرتي الذي أمضى ساعات طويلة كي يصل بمخطوطة الكتاب إلى شكلها النهائي. كما أشكر كلاً من مايكل نوفاك، وبيتر بيرجر، وسيمور مارتن ليبسيت، وأميتاي إتزيوني، وعزرا فوجل، وأتسوشي سيكي، وتشي ناكاني، وتاكيشي إيشيدا، ونوريتاكي كوباياشي، وسابورو شيروياما، وستيفن رودز، وريكو كينوشيتا، ومانكور أولسون، ومايكل كينيدي، وهنري س. روين، وكلير ولفويتز، وروبرت د. بوتنام، وجورج هولمجرين، ولورنس هاريسون، وديفيد هيل، وولينجتون ك. ك. تشان، وكونجدان أوه، ورتشارد روزكرانس، وبروس بورتر، ومارك كوردوفر، وجونثان بولاك، ومايكل سوين، وأرون فريدبيرج، وتمارا هاريفين، ومايكل موتشيزوكي، على ما قدموه جميعاً من مساعدة في مختلف مراحل العملية. وكعادته قدم أبرام شولسكي إسهاماً عظيماً في وضع مفاهيم الكتاب.

كما أتقدم بالشكر لجيمس تومسون، ومؤسسة راند التي تحملت وجودي أثناء تأليفي لهذا الكتاب. وإنني مدين بعظيم الامتنان لوكيلتيَّ الأديبتين إستر نيوبيرج وهيذر شرودر اللتين مكنتاني من إصدار هذا الكتاب والمجلد الذي سبقه. وما كان ممكناً قط أن يسترعي انتباهي جزء كبير من المادة التي غطاها هذا الكتاب لولا العمل الشاق الذي قام به الباحثون المساعدون؛ دينيس كويجلي وتنزينج دونيو وخصوصاً كريس سوينسون الذي قدم لي مساعدة قيمة في جميع مراحل الدراسة.

كذلك كانت زوجتي لورا التي أهدي إليها هذا الكتاب دائماً، سنداً كبيراً لي طيلة فترة إعداد هذا العمل.

لقد كان والدي يوشيا فوكوياما عالم اجتماع في الدين، وقد سلمني منذ عدة سنوات مكتبته التي تضم الكتب الكلاسيكية في علم الاجتماع، وبعد مقاومتي لهذا المنظور طيلة سنوات عديدة أعتقد الآن أنني أفهم فهماً أعمق سر اهتمامه بها. لقد قرأ المسودة وأبدى ملاحظاته عليها، لكن المنية وافته قبل إصدار الكتاب. وآمل أن يكون قد فهم مدى انعكاس الاهتمامات التي شغلته طوال حياته في هذا الكتاب.

وكما فعلت سابقاً، بدلاً من أن أتوجه بالشكر إلى أحد الطابعين، أجد لزاماً علي أن أعبر عن امتناني لكل المصممين والفنيين المبدعين، محبّي الاطلاع بشكل دائم - وعديد منهم من المهاجرين - الذين وفروا كل البرامج والنظم، وأجهزة الحاسوب، ومعدات شبكات الحاسوب التي اعتمد عليها إنتاج هذا الكتاب.

فرانسيس فوكوياما

الجزء الأول

فكرة الثقة

الدور غير المؤكد لقوة الثقافة
في خلق المجتمع الاقتصادي

الفصل الأول

حول وضع البشر في نهاية التاريخ

ونحن نقترب من القرن الحادي والعشرين، حدث تقارب ملحوظ بين المؤسسات السياسية والاقتصادية في شتى أنحاء العالم، وفي فترة سابقة من هذا القرن، أحدثت الخلافات الأيديولوجية العميقة انقساماً بين مجتمعات العالم؛ إذ حدث تنافس مرير بين الأنظمة الملكية والفاشية والديمقراطية - الليبرالية والشيوعية من أجل السيطرة السياسية، بينما اختارت مختلف الدول طرقاً اقتصادية متباينة، مثل الحمائية، والمؤسساتية، واقتصاد السوق، والاقتصاد الاشتراكي الموجه. واليوم تتبنى كل الدول المتقدمة واقعياً، - أو تحاول تبني - نظام المؤسسات السياسية الديمقراطية - الليبرالية. وفي الوقت ذاته، اتجه عدد كبير من الدول نحو اقتصادات السوق والاندماج في التوزيع الرأسمالي العالمي لليد العاملة.

تشكل هذه الحركة - كما قلت في مكان آخر - "نهاية التاريخ"، بالمعنى الماركسي - الهيجلي لـ "التاريخ"، كنشوء وتطور واسع للمجتمعات الإنسانية التي تسير صوب هدف نهائي[1]. وبانتشارها أخذت وسائل التقنية الحديثة تشكل الاقتصادات الوطنية على نحو متماسك، وتربطها معاً في اقتصاد كوني هائل، وفي الوقت ذاته فإن التعقيد المتزايد للحياة العصرية وكثافة المعلومات المتوافرة فيها، يجعلان التخطيط الاقتصادي الموجه مركزياً صعباً للغاية. كما أن الازدهار الهائل الذي حققته الرأسمالية القائمة على التقنية يشكل منطلقاً لنظام ليبرالي للحقوق العالمية المتساوية، يبلغ فيه الكفاح من أجل تقدير الكرامة الإنسانية ذروته. وبينما واجهت دول عديدة مشكلات في إقامة مؤسسات ديمقراطية وأسواق حرة، وارتدَّت دول أخرى في العالم الشيوعي السابق إلى الفاشية أو الفوضى، فإن الدول المتقدمة في العالم لم تجد نموذجاً بديلاً للتنظيم السياسي والاقتصادي يمكن أن تطمح إليه سوى الرأسمالية الديمقراطية.

غير أن هذا التقارب بين المؤسسات، والالتقاء حول نموذج الديمقراطية الرأسمالية، لا يعني انتهاء التحديات التي تواجهها المجتمعات الإنسانية؛ ذلك أنه ضمن إطار مؤسساتي معين، يمكن للمجتمعات أن تكون أكثر ثراء أو فقراً، أو أن تتمتع بحياة اجتماعية وروحية فضلى. لكن النتيجة الطبيعية لتقارب المؤسسات في "نهاية التاريخ" هي الإقرار الواسع النطاق بأنه في مجتمعات ما بعد المرحلة الصناعية، لا يمكن تحقيق مزيد من التحسينات من خلال الهندسة الاجتماعية الطموحة، ولم تعد لدينا أية آمال واقعية في قدرتنا على إقامة "مجتمع عظيم" من خلال برامج حكومية كبيرة. وقد دلت الصعوبات التي واجهتها إدارة الرئيس الأمريكي بيل كلينتون في إدخال إصلاحات على الرعاية الصحية عام 1994، على أن الأمريكيين ما زالوا يتشككون في إمكانية نجاح حكومتهم بشكل كاف في إدارة قطاع مهم من اقتصاد الدولة. ولا يزعم أحد في أوربا أن الهموم الرئيسية للقارة اليوم؛ مثل استمرار ارتفاع نسبة البطالة، أو الهجرة، يمكن وقفها من خلال توسيع دولة الرفاهية. وإذا كان برنامج الإصلاح يتضمن شيئاً، فهو بالضرورة تقليص الرعاية الاجتماعية التي تقدمها الدولة لجعل الصناعة الأوربية أكثر قدرة على المنافسة عالمياً. وحتى الإنفاق العام القائم على العجز (وفقاً للنظرية الكينزية*) الذي لجأت إليه الديمقراطيات الصناعية بعد "الكساد الكبير" يزيد المشكلة تفاقماً على المدى الطويل في نظر معظم الاقتصاديين لإدارة الدورة التجارية. وفي هذه الأيام، فإن أقصى ما تطمح إليه معظم الحكومات في سياستها الاقتصادية الكلية هو عدم القيام بأي أذى من خلال ضمان وجود موارد مالية مستقرة، والسيطرة على العجز الكبير في الموازنة.

وبعد أن تخلت المؤسسات السياسية والاقتصادية الليبرالية اليوم عن الآمال التي علقتها على الهندسة الاجتماعية، يدرك جميع المراقبين المهتمين فعلياً أن تلك المؤسسات تعتمد على سلامة المجتمع المدني وحركيته لكي تحافظ على حيويتها وازدهارها[2]. إن المجتمع المدني - وهو خليط معقد من المؤسسات المتوسطة، بما فيها الشركات التجارية والمنظمات الطوعية والمؤسسات التعليمية والأندية والنقابات ووسائل الإعلام والجمعيات الخيرية والكنائس - يرتكز بدوره على الأسرة التي تشكل الأداة الأساسية

* الكينزية: نسبة إلى الكاتب الاقتصادي الإنجليزي جون كينز (1883-1946) وتقوم نظريته على أن الحد من البطالة وضبط التضخم يتم من خلال تنويع معدلات الفائدة ومعدلات الضرائب والسيطرة على الإنفاق العام.

لتنشئة الأفراد ثقافياً، وتكسبهم المهارات التي تسمح لهم بالعيش في المجتمع الواسع، والتي تنتقل عن طريقها قيم ومعارف ذلك المجتمع إلى الأجيال المقبلة.

لا يمكن أن يقام بناء أسري مستقر، ومؤسسات اجتماعية مستديمة، من خلال إصدار تشريعات بالطريقة ذاتها التي تنشئ فيها الحكومة مصرفاً مركزياً أو جيشاً. فالمجتمع المدني المزدهر يعتمد على عادات الأفراد وتقاليدهم وأخلاقهم، ولا يمكن صوغ هذه القيم إلا بصورة غير مباشرة من خلال العمل السياسي الواعي، وتغذيتها من خلال تعزيز البعد الثقافي.

فإذا ما نظرنا إلى ما وراء حدود دول معينة، نجد أن هذه الأهمية المتزايدة للثقافة تمتد إلى مجالات الاقتصاد الكوني والنظام العالمي. وفي الواقع فإن إحدى مفارقات تقارب المؤسسات الكبرى منذ انتهاء الحرب الباردة، أن الأفراد في شتى أنحاء العالم هم الآن أكثر وعياً بالفروق الثقافية التي تفصل بينهم. فعلى سبيل المثال، أصبح الأمريكيون طيلة العقد الماضي أكثر وعياً بأن اليابان التي كانت عضواً سابقاً في "العالم الحر" خلال الحرب الباردة، تمارس كلاً من الديمقراطية والرأسمالية وفقاً لمجموعة من الأعراف الثقافية المختلفة عن تلك السائدة في الولايات المتحدة. وتؤدي هذه الاختلافات أحياناً إلى احتكاك ملموس، مثلما يحدث عندما يشتري بعض أعضاء شبكة الأعمال اليابانية المعروفة باسم كيرتسو (Keiretsu) من بعض، بدلاً من الشراء من شركة أجنبية قد تمنحهم سعراً أو نوعية أفضل. وينزعج الكثير من الآسيويين من بعض نواحي الثقافة الأمريكية؛ مثل ميلها إلى المشاكسة وإقامة الدعاوى، واستعداد الأمريكيين للإصرار على حقوقهم الفردية على حساب المصلحة العامة، ويشير الآسيويون بشكل متزايد إلى النواحي المتفوقة لتراثهم الثقافي؛ مثل احترام السلطة والتركيز على التعليم والقيم الأسرية كمصدر للحيوية الاجتماعية[3].

لقد بلغ ازدياد ظهور الثقافة في النظام العالمي حداً جعل صمويل هنتنجتون يسوق الحجة القائلة بأن العالم يتجه نحو عهد "الصدام الحضاري"، بحيث لن تكون فيه الهوية الأساسية للناس أيديولوجية كما حدث إبان الحرب الباردة، ولكنها ثقافية[4]. ولذلك فمن المحتمل أن ينشب نزاع، ليس بين الفاشية والاشتراكية والديمقراطية، ولكن بين

المجموعات الثقافية الكبرى في العالم؛ الغربية والإسلامية والكونفوشيوسية واليابانية والهندية . . . الخ .

من الواضح أن هنتنجتون على صواب في أن الخلافات الثقافية ستلوح في الأفق من الآن فصاعداً، وأن جميع المجتمعات ستضطر إلى توجيه اهتمام أكبر إلى الثقافة لأنها لا تتعامل مع المشكلات الداخلية فحسب، وإنما مع العالم الخارجي أيضاً. غير أن مقولة هنتنجتون أقل إقناعاً في زعمها بأن الخلافات الثقافية ستكون بالضرورة مصدراً للنزاع . وعلى العكس من ذلك، فإن التنافس الناجم من تفاعل مختلف الثقافات يمكن أن يؤدي إلى تغيير خلاق، وهناك أمثلة عديدة على مثل هذا التفاعل الثقافي المتبادل. فالمواجهة اليابانية مع الثقافة الغربية، عقب وصول "السفن السوداء" بقيادة القائد بيري (Perry)، عام 1853، مهدت الطريق لعودة الميجي (Meiji)* وإلى تحول اليابان لاحقاً إلى دولة صناعية. وفي الجيل الماضي انتقلت أساليب تقنية؛ مثل التصنيع دون حواجز - أي إزالة الحواجز التي تعوق عملية التصنيع لتسهيل التغذية الراجعة من أرض المصنع - من اليابان إلى الولايات المتحدة الأمريكية لمصلحة الأخيرة. وسواء كانت المواجهة بين الثقافات تؤدي إلى الصراع أو التكيف والتقدم، فإن من الأهمية بمكان الآن تحقيق فهم أعمق لما يجعل هذه الثقافات متميزة وعملية؛ لأن القضايا التي تكتنف المنافسة الدولية، السياسية منها والاقتصادية، سوف توضع على نحو مطرد في أطر وقوالب ثقافية.

لعل الاقتصاد هو أكثر المجالات حيوية في الحياة العصرية، وتمارس فيه الثقافة تأثيراً مباشراً في الرفاهية المحلية والنظام العالمي، ومع أن النشاط الاقتصادي مرتبط ارتباطاً لا ينفصم بالحياة الاجتماعية والسياسية، فإن هناك ميلاً خاطئاً يشجعه الخطاب الاقتصادي المعاصر إلى اعتبار الاقتصاد وجهاً من وجوه الحياة، وله قوانينه الخاصة، ومنفصلاً عن سائر المجتمع. فإذا نُظر إليه على هذا النحو فإن الاقتصاد يصبح عندئذ مجالاً لا يلتقي فيه الأفراد إلا لتلبية احتياجاتهم الأنانية ورغباتهم الفردية قبل أن يعودوا إلى حياتهم الاجتماعية "الحقيقية". ولكن يشكل الاقتصاد في أي مجتمع حديث أحد أكثر

---

* وهو الإمبراطور موتسوهيتو ويحمل اللقب الإمبراطوري "ميجي" وقد حكم اليابان خلال الفترة 1867-1912 وحولها من مجتمع إقطاعي إلى دولة صناعية حديثة (المحرر).

المجالات جوهرية وحيوية للتواصل الاجتماعي الإنساني. ونادراً ما يوجد شكل من أشكال النشاط الاقتصادي، بدءاً من إدارة محل لتنظيف الثياب، وانتهاء بصنع الدوائر الكهربائية المتكاملة على نطاق واسع، لا يتطلب تعاوناً اجتماعياً بين البشر. وعندما يعمل الأفراد في مؤسسات لإشباع حاجاتهم الفردية، فإن مكان العمل يُخرج الأفراد من دائرة حياتهم الخاصة، ويجعلهم على اتصال بالعالم الاجتماعي الأوسع، وليس هذا الاتصال مجرد وسيلة لتحقيق الغاية المتمثلة في الحصول على الأجر، بل إنه غاية مهمة للحياة البشرية ذاتها؛ ، وكما أن الأفراد أنانيون، فإن هناك جانباً من الشخصية الإنسانية يتوق إلى أن يكون جزءاً من تجمعات أكبر. ويشعر البشر بإحساس شديد بالقلق - وهو ما أسماه إميل دوركهايم (Emile Durkheim) بالغربة - في غياب الأعراف والأنظمة التي تربطهم بالآخرين، وهذا القلق هو ما يحاول مكان العمل الحديث التخفيف من حدته والتغلب عليه[5].

إن الشعور بالرضا الذي نستمده من الارتباط بالآخرين في مكان العمل ينبع من رغبة إنسانية أساسية في كسب التقدير والاحترام. وكما قلت في كتابي «**نهاية التاريخ والإنسان الأخير**» (*The End of History and the Last Man*)، فإن كل إنسان يسعى إلى كسب تقدير الآخرين واحترامهم لمنزلته وكرامته (أي تقويمهم له تقويماً صحيحاً). وهذا الدافع عميق وأساسي جداً، لدرجة أنه يشكل أحد البواعث الرئيسية المحركة للعملية الإنسانية التاريخية برمتها. وقديماً تجلت الرغبة في كسب التقدير في الميدان العسكري؛ فقد خاض بعض الملوك والأمراء معارك طاحنة ضد بعضهم البعض من أجل تبوّؤ مركز الصدارة. وفي العصر الحديث انتقل هذا الكفاح من أجل كسب التقدير من الميدان العسكري إلى المجال الاقتصادي، حيث كان له أثر اجتماعي مفيد في خلق الثروة بدلاً من تبديدها. وعندما يتجاوز النشاط الاقتصادي مستوى الكفاف، تتم مزاولته عادة بهدف كسب التقدير والاحترام، وليس كمجرد وسيلة لتلبية الاحتياجات المادية الطبيعية[6]. وتعتبر الاحتياجات الأخيرة كما أشار آدم سميث (Adam Smith) قليلة العدد وسهلة الإشباع نسبياً؛ فالعمل والمال هما أكثر أهمية كمصدرين للهوية والمكانة والكرامة، سواء أقام المرء إمبراطورية متعددة الجنسيات، أم رقِّي إلى منصب مراقب عمال، وهذا النوع من التقدير لا يستطيع الأفراد المنعزلون كسبه؛ إذ لا يمكن أن يتأتى إلا في إطار اجتماعي.

وهكذا يمثل النشاط الاقتصادي جزءاً حيوياً من الحياة الاجتماعية، وهو مرتبط بمجموعة واسعة من الأعراف والقواعد والالتزامات الأخلاقية وغيرها من العادات التي تحدد معاً شكل المجتمع. وكما سيبين هذا الكتاب، فإن أحد أهم الدروس التي يمكن أن نتعلمها من دراسة الحياة الاقتصادية هو أن رفاهية الدولة، مثل قدرتها على المنافسة، مشروطة بخاصية ثقافية متغلغلة؛ وهي مستوى الثقة المتأصلة في المجتمع.

لنتأمل المشاهد الموجزة التالية من الحياة الاقتصادية في القرن العشرين :

- خلال الأزمة النفطية في مطلع السبعينيات عانت شركتان من شركات صناعة السيارات في جانبين متباعدين من العالم، هما مازدا اليابانية (Mazda) وديملر ـ بنز (Daimler Benz) (التي تصنع سيارات مرسيدس ـ بنز الفخمة) من تراجع المبيعات واحتمال مواجهة الإفلاس، وفي كلتا الحالتين قام ائتلاف من الشركات التي كانت الشركتان تتعاملان معها من قبل بإنقاذهما، وعلى رأسها مصرف كبير هو سوميتومو ترست (Sumitomo Trust) فيما يتعلق بشركة مازدا ودويتش بنك (Duetsche Bank) بالنسبة إلى ديملر، وفي كلتا الحالتين جرت التضحية بالربح الفوري من أجل إنقاذ المؤسسة – خاصة في الحالة الألمانية – لمنع مجموعة من المستثمرين العرب من شرائها.

- إن الركود الاقتصادي الذي مزق القلب النابض للمناطق الصناعية في الولايات المتحدة الأمريكية في عامي 1983 ـ 1984 أصاب أيضاً مؤسسة نوكور (Nucor Corporation) إصابة شديدة؛ إذ كانت نوكور قد دخلت لتوها مجال صناعة الفولاذ ببناء مصانع صغيرة، مستخدمة تقنية ألمانية جديدة للسبك المتواصل، وبُنيت مصانعها في أماكن مثل كروفوردزفيل بولاية إنديانا خارج الحزام الصناعي القديم، وقام بتشغيلها عمال لا ينتمون إلى النقابات، كان كثير منهم من المزارعين السابقين. ولمواجهة انخفاض العوائد، خفضت الشركة فترة عمل موظفيها، بدءاً من الرئيس التنفيذي نزولاً إلى أصغر عامل صيانة، إلى يومين أو ثلاثة أيام في الأسبوع، مع تخفيض مقابل في الأجر، لكن لم يتم طرد أي عامل. وعندما استعاد الاقتصاد والشركة عافيتهما، تمتعت الأخيرة بروح تضامن هائلة ساهمت في جعلها قوة رئيسية في صناعة الفولاذ الأمريكية[7].

- في مصنع تاكاوكا (Takaoka) للتجميع التابع لشركة تويوتا (Toyota) للسيارات في اليابان، يمكن لأي عامل من آلاف عمال خط التجميع أن يوقف عمل المصنع بكامله بالشد على حبل في موقع عمله، لكنهم نادراً ما يفعلون ذلك. وبالمقابل فإن العمال في مصانع فورد (Ford) الضخمة للسيارات في الولايات المتحدة الأمريكية، مثل مصنع هايلاند بارك (Highland Park) أو مصنع ريفر روج (River rouge)، التي حددت فعلياً طبيعة الإنتاج الصناعي الحديث لفترة ثلاثة أجيال، لم يؤتمنوا قط على مثل هذه السلطة. أما اليوم بعد أن اعتمد عمال فورد الأساليب اليابانية، فقد أصبحوا مؤتمنين على صلاحيات مشابهة ويتمتعون بسيطرة كبرى على مكان عملهم وآلاتهم.

- في ألمانيا، يعرف مراقبو العمال في مصنع عادي كيف يقومون بالأعمال التي ينفذها العمال التابعون لهم، وغالباً ما يحلون محلهم إذا دعت الضرورة. ويمكن لمراقب العمال أن ينقل العمال من وظيفة إلى أخرى، وأن يقومهم على أساس التعامل معهم وجهاً لوجه. وهناك مرونة كبيرة في الترقية؛ إذ يمكن لعامل من أصحاب الياقات الزرقاء أن يحصل على مؤهلات عالية، كأن يصبح مهندساً من خلال خضوعه لبرنامج تدريبي واسع في الشركة بدلاً من الالتحاق بالجامعة.

إن القاسم المشترك الذي يجمع بين هذه الصور الأربع غير المترابطة ظاهرياً، هو أنه في كل حالة منها قامت أطراف اقتصادية بمساندة بعضها البعض، لإيمانها بأنها تشكل مجتمعاً واحداً قائماً على الثقة المتبادلة. فالمصارف والمورِّدون الذين قاموا بعمليتي إنقاذ شركتي مازدا وديملر - بنز شعروا بواجب مساندة هاتين الشركتين؛ لأنهما قد ساندتاهم في الماضي، ويمكن أن تفعلا ذلك في المستقبل. كذلك فإنه في الحالة الألمانية كان هناك إحساس وطني بوجوب عدم وقوع اسم تجاري ألماني مهم مثل مرسيدس - بنز في أيد غير ألمانية. وكان عمال مؤسسة نوكور على استعداد لقبول تخفيضات شديدة في أجورهم الأسبوعية؛ لأنهم كانوا يعتقدون أن المديرين الذين وضعوا خطة تخفيض الأجور كانوا يعانون أيضاً، كما تعهدوا بعدم تسريحهم. وقد منح العمال في مصنع تويوتا سلطة هائلة لوقف خط التجميع بالكامل؛ لأن الإدارة كانت على ثقة من أنهم لن يسيئوا

استخدام تلك السلطة، وقد بادلوا تلك الثقة باستخدام تلك السلطة بمسؤولية لتحسين مجمل إنتاجية خط التجميع. وأخيراً يتميز مكان العمل في ألمانيا بالمرونة والمساواة؛ لأن العمال يثقون بمديريهم وبزملائهم العمال بدرجة تفوق نظيرتها في الدول الأوربية الأخرى.

يعد المجتمع في كل من هذه الحالات مجتمعاً ثقافياً لا يقوم على أساس القواعد والأنظمة الصريحة، بل على مجموعة من العادات الأخلاقية والالتزامات المعنوية المتبادلة التي يضفي عليها كل عضو فيه صفة ذاتية. وقد أعطت هذه القواعد أو العادات أفراد المجتمع مبررات لتبادل الثقة فيما بينهم، ولم تستند قرارات مساندة الجماعة إلى مصالح ذاتية اقتصادية ضيقة؛ فقد كان بإمكان إدارة مؤسسة نوكور أن تمنح نفسها علاوات في الوقت الذي تسرح فيه العمال، كما فعلت شركات أمريكية عديدة أخرى في حينه، وربما كان باستطاعة مصرفي سوميتومو ترست ودويتش بنك مضاعفة أرباحهما ببيع أصول الشركتين المنهارتين، ولكن التضامن داخل المجتمع الاقتصادي الذي نتحدث عنه يمكن أن يعود بنتائج إيجابية على المدى الطويل فيما يتعلق بالعوائد المالية، وبالتأكيد وجد عمال نوكور دافعاً لتقديم جهد إضافي لشركتهم بمجرد أن انتهت حالة الركود الاقتصادي. كذلك كان حال مراقب العمال الألماني الذي ساعدته شركته على أن يصبح مهندساً. لكن السبب الذي دفع هؤلاء الأطراف الاقتصاديين إلى التصرف على النحو الذي فعلوه، لم يكن بالضرورة أنهم أجروا عملية حسابية مسبقة لهذه النتائج الاقتصادية؛ بل لأن التضامن ضمن مجموعتهم الاقتصادية قد أصبح غاية في حد ذاته، وبعبارة أخرى كان دافع كل منهم شيئاً أكبر من مجرد المصلحة الذاتية الفردية. وكما سنرى فإن الثقة هي التي تجمع بين هذه الجماعات في كل المجتمعات الاقتصادية الناجحة.

وعلى العكس من ذلك، دعنا نأخذ مواقف أدى غياب الثقة فيها إلى ضعف الأداء الاقتصادي وما يترتب على ذلك من آثار اجتماعية:

- لاحظ إدوارد بانفيلد (Edward Banfield) في بلدة صغيرة بجنوب إيطاليا خلال الخمسينيات، أن المواطنين الأثرياء لم يكونوا على استعداد للقيام معاً ببناء مدرسة أو مستشفى كانت البلدة بحاجة ماسة إليهما، أو القيام ببناء مصنع، على الرغم من

وفرة رأس المال والأيدي العاملة؛ لأنهم كانوا يعتقدون أن القيام بمثل هذه الأنشطة هو من واجبات الدولة.

- وعلى عكس الطريقة الألمانية، فإن علاقات مراقب العمال في المصنع الفرنسي بعماله تخضع لمجموعة واسعة من القواعد والأنظمة التي وضعتها الوزارة في باريس؛ والسبب في هذا أنه لا يوجد في فرنسا توجُّه لمنح المشرفين الثقة لإجراء تقويمات شخصية نزيهة لعمالهم؛ إذ تمنع القواعد الرسمية مراقب العمال من نقل عماله من وظيفة إلى أخرى، وهو ما يحول دون نشوء إحساس بالتضامن في مكان العمل، ويجعل من الصعب جداً إدخال أساليب مبتكرة، مثل نظام التصنيع دون حواجز المعمول به في اليابان.

- إن المؤسسات التجارية الصغيرة في الأحياء الشعبية القديمة في المدن الأمريكية نادراً ما يملكها الأمريكيون الأفارقة بل تسيطر عليها مجموعات عرقية أخرى، مثل اليهود في فترة سابقة من هذا القرن والكوريين في الوقت الراهن. ويعد أحد أسباب ذلك غياب روح الجماعة القوية والثقة المتبادلة بين أفراد الطبقة الدنيا من الأمريكيين الأفارقة المعاصرين. أما المؤسسات التجارية الكورية فتؤسسها الأسر المستقرة، وتستفيد من مؤسسات التسليف بالمداورة ضمن الجماعة العرقية الأوسع. أما الأسر الأمريكية من أصل أفريقي التي تقطن الأحياء الشعبية القديمة في المدن الأمريكية فهي ضعيفة، كما أنه لا توجد مؤسسات ائتمانية في تلك الأحياء.

تكشف هذه الحالات الثلاث عن غياب النزعة نحو الجماعة؛ مما يمنع الأفراد من استغلال الفرص الاقتصادية المتاحة أمامهم. والمشكلة هي وجود نقص فيما أسماه عالم الاجتماع جيمس كولمان (James Coleman) "رأس المال الاجتماعي"؛ أي قدرة الأفراد على العمل معاً لأغراض مشتركة على شكل مجموعات وتنظيمات[8]. ومفهوم رأس المال الإنساني الذي يستخدمه علماء الاقتصاد ويفهمونه على نطاق واسع، يبدأ من الفرضية بأن رأس المال اليوم لا تجسده الأرض والمصانع والمعدات والآلات، بقدر ما تجسده المعرفة والمهارات التي يتمتع بها البشر[9]. ويقول كولمان إنه إضافة إلى المهارات والمعرفة، فإن جزءاً كبيراً من رأس المال البشري يرتبط بقدرة الأفراد على التعاون فيما

بينهم، وهذا أمر حيوي ليس للحياة الاقتصادية فحسب، بل لكل ناحية من نواحي الوجود الاجتماعي أيضاً، كما أن القدرة على الترابط والمشاركة تعتمد بدورها على الدرجة التي تشترك فيها المجتمعات في أعراف وقيم مشتركة وتكون قادرة على إخضاع المصلحة الفردية لمصلحة المجموعات الكبرى. وتنشأ الثقة من القيم المشتركة، وهي كما سنرى، ذات قيمة اقتصادية كبيرة يمكن قياسها.

وفيما يتعلق بالقدرة على إقامة مجتمعات تلقائية؛ مثل تلك التي ذكرناها بالتفصيل آنفاً، كان للولايات المتحدة - وما يزال - قواسم مشتركة مع اليابان وألمانيا أكثر مما كان لأي من هذه الدول الثلاث مع المجتمعات الصينية مثل هونج كونج وتايوان من جهة، ومع إيطاليا وفرنسا من جهة أخرى. ولقد كانت الولايات المتحدة تاريخياً وما زالت - شأنها شأن اليابان وألمانيا - مجتمعاً ذا توجهات جماعية تسود فيه درجة عالية من الثقة، على الرغم من حقيقة أن الأمريكيين يعتقدون أنهم فرديون صارمون.

لكن الولايات المتحدة شهدت تغيراً هائلاً على مدى الجيلين الماضيين فيما يتعلق بفن الترابط والمشاركة؛ فمن نواح عدة أخذ المجتمع الأمريكي يتحول إلى درجة من الفردية مثلما اعتقد الأمريكيون دائماً. فالنزعة المتأصلة لدى الليبرالية القائمة على أساس الحقوق، لتوسيع تلك الحقوق ومضاعفتها ضد سلطة كل التجمعات القائمة، قد تم دفعها باتجاه نهايتها المنطقية. كما يتضح تراجع الثقة والترابط الاجتماعي في الولايات المتحدة في عدد من التغيرات في المجتمع الأمريكي؛ مثل ارتفاع عدد جرائم العنف، والقضايا المدنية أمام المحاكم، وانهيار بنية الأسرة، وانحطاط مجموعة واسعة من الهياكل الاجتماعية الوسيطة مثل الأحياء والكنائس والنقابات والنوادي والجمعيات الخيرية، وشيوع الإحساس العام بين الأمريكيين بفقدان القيم المشتركة وروح الجماعة مع الأفراد الذين يعيشون في محيطهم.

ثمة انعكاسات مهمة لهذا الانحدار في الترابط الاجتماعي على الديمقراطية الأمريكية، وانعكاسات أهم على الاقتصاد؛ إذ تقوم الولايات المتحدة بدفع مبالغ أكبر كثيراً مما تدفعه الدول الصناعية الأخرى من أجل تأمين الحماية من خلال الشرطة، وتضع أكثر من واحد بالمئة من مجموع سكانها خلف القضبان، كما تدفع الولايات المتحدة

مبالغ أكبر كثيراً مما تدفعه أوربا أو اليابان إلى المحامين فيها، حتى يتسنى لمواطنيها مقاضاة بعضهم البعض. وكلتا هاتين التكلفتين اللتين تصلان إلى نسبة يمكن تقديرها من إجمالي الناتج المحلي سنوياً تشكل ضريبة مباشرة يفرضها انهيار الثقة في المجتمع. وفي المستقبل قد تكون الآثار الاقتصادية أبعد مدى من ذلك، كما أن قدرة الأمريكيين على إنشاء مجموعة واسعة من المؤسسات الجديدة والعمل ضمنها قد تبدأ بالتدهور، ذلك أن تنوعها بحد ذاته يقلل من الثقة ويخلق حواجز جديدة في طريق التعاون. وإضافة إلى رأس المال المادي، كانت الولايات المتحدة، وما تزال، تعيش من مورد رأس المال الاجتماعي. وتماماً مثلما كان معدل ادخاراتها منخفضاً جداً بحيث تعذّر استبدال الآلات الفعلية والبنية التحتية بصورة كافية، كذلك فإن عملية سد النقص في رأس المال الاجتماعي قد تباطأت في العقود الأخيرة. لكن تراكم رأس المال الاجتماعي عملية ثقافية معقدة وغامضة من نواح كثيرة. وبينما تستطيع الحكومات تنفيذ السياسات التي تؤدي إلى استنفاد رأس المال الاجتماعي، فإنها تجد صعوبة شديدة في فهم كيفية إعادة بنائه.

لذلك فإن الديمقراطية الليبرالية التي تنشأ في نهاية التاريخ ليست "حديثة" كلياً. ولكي تعمل مؤسسات الديمقراطية والرأسمالية على الوجه الصحيح، فإن عليها أن تتعايش مع بعض العادات الثقافية السابقة للحداثة، والتي تضمن عملها بشكل سليم؛ فالقانون والعقود والعقلانية الاقتصادية تقدم أساساً ضرورياً، وإن كان غير كاف، لكل من الاستقرار والازدهار في مجتمعات ما بعد المرحلة الصناعية، ويجب مزجها أيضاً بالمعاملة بالمثل، والالتزام الأخلاقي، والواجب نحو المجتمع، والثقة التي ترتكز على العادات وليس على الحسابات العقلانية. وهذه القيم ليست مفارقات تاريخية في مجتمع حديث، بل شرط لا بد منه لنجاح هذا المجتمع.

تبدأ المشكلة الأمريكية بإخفاق الأمريكيين في النظر إلى مجتمعهم وتوجهاتهم المجتمعية التاريخية بشكل صحيح، ويتناول الجزء الأول (من هذا الكتاب) هذا الإخفاق مبتدئاً ببحث أسباب إغفال المقولات الحديثة التي يطرحها بعض المفكرين لنقطة حيوية حول البعد الثقافي للحياة الاقتصادية. أما ما تبقى من هذا الجزء فيحدد بشكل أدق معنى

الثقافة، والثقة، ورأس المال الاجتماعي، كما يوضح كيف ترتبط الثقة بالبنية الصناعية وإنشاء المؤسسات الضخمة التي تعتبر ضرورية للرفاهية والمنافسة الاقتصادية.

يتناول الجزآن الثاني والثالث جسرين رئيسيين يوصلان على التوالي إلى الترابط الاجتماعي؛ الأسرة والمجتمعات التي لا تقوم على أساس القرابة والنسب. وهناك أربعة مجتمعات "أسرية" يتحدث عنها الجزء الثاني بالتفصيل، وهي الصين وفرنسا وإيطاليا وكوريا الجنوبية، وتشكل الأسرة في كل منها الوحدة الأساسية للتنظيم الاقتصادي. وقد عانت كل منها صعوبات في إقامة مؤسسات كبيرة تتجاوز نطاق الأسرة، وبالتالي اضطرت الدولة في كل منها إلى التدخل لإقامة مؤسسات مستديمة قادرة على المنافسة العالمية.

ويتناول الجزء الثالث اليابان وألمانيا، وكلاهما مجتمع تسود فيه درجة عالية من الثقة، وهوعلى عكس المجتمعات الأسرية المبينة في الجزء الثاني، استطاع بسهولة فائقة إقامة مؤسسات ضخمة لا تعتمد على القرابة. ولم تنتقل هذه المجتمعات إلى الإدارة المحترفة الحديثة في مرحلة مبكرة فحسب، بل استطاعت كذلك إقامة علاقة عمل أكثر فاعلية وإرضاء على أرض المصنع. ويعد مفهوم التصنيع دون حواجز الذي ابتكرته شركة تويوتا للسيارات، مثالاً واحداً على الابتكارات التنظيمية الممكنة في المجتمع الذي تسوده درجة عالية من الثقة.

أما الجزء الرابع فيبحث المشكلة المعقدة المتمثلة في تحديد موقع الولايات المتحدة بين سلسلة المجتمعات ذات الثقة المتدنية والعالية. فمن أين جاء فن الترابط والمشاركة الأمريكي؟ ولماذا أخذ يضعف؟ هذان هما السؤالان الرئيسيان اللذان سنتناولهما في هذا الجزء من الكتاب. وأخيراً نخلص في الجزء الخامس إلى بعض الاستنتاجات العامة المتعلقة بمستقبل المجتمع العالمي ودور الحياة الاقتصادية في النطاق الأوسع للنشاط الإنساني.

الفصل الثاني

حل معضلة العشرين بالمئة

هيمن على الفكر الاقتصادي في الجيل الماضي، علماء الاقتصاد التقليديون الجدد أو المنادون بحرية الأسواق، واقترنت به أسماء مثل ميلتون فريدمان (Milton Friedman)، وجاري بيكر (Gary Becker)، وجورج ستيجلر (George Stigler). ويعد ظهور المنظور التقليدي الجديد تطوراً هائلاً عن العقود السابقة من هذا القرن، عندما كان الماركسيون والكينزيون يسيطرون على الساحة. ويمكننا أن نعتبر علم الاقتصاد التقليدي الجديد صحيحاً بنسبة 80٪ مثلاً؛ فقد كشف النقاب عن حقائق مهمة حول طبيعة المال والأسواق؛ وكان نموذجه الأساسي للسلوك البشري العقلاني القائم على المصلحة الذاتية صحيحاً بنسبة ثمانين بالمئة من الحالات. لكن هناك نسبة عشرين بالمئة مفقودة من السلوك البشري، لا يستطيع الاقتصاد التقليدي الجديد أن يعطي أسباباً وجيهة لها. وكما فهم آدم سميث (Adam Smith) جيداً، فإن للحياة الاقتصادية جذوراً عميقة في الحياة الاجتماعية، ولا يمكن فهمها بمعزل عن التقاليد والأخلاقيات والعادات السائدة في المجتمع، وبموجز العبارة لا يمكن فصلها عن الثقافة[1].

ونتيجة لذلك فقد تضررنا من المناظرات التي لا تضع هذه العوامل الثقافية في الحسبان؛ وكمثال عليها، ذلك الحوار الذي دار طيلة العقد الماضي بين علماء الاقتصاد المنادين بحرية الأسواق، وبين ما يعرف بالمركنتيليِّين الجدد*؛ فدعاة المنظور الأخير، ومن ضمنهم أشخاص مثل تشالمرز جونسون (Chalmers Johnson)، وجيمس فالوز (James Fallows)، وكلايد برستويتز (Clyde Prestowitz)، وجون زيسمان (John Zysman)، وكارل فان ولفرين (Karl Van Wolferen)، وأليس أمسدن (Alice Amsden)، ولورا تايسون (Laura Tyson)، قالوا إن اقتصادات شرق آسيا

* وهم أتباع النظام الاقتصادي الذي نشأ في أوربا خلال انهيار النظام الإقطاعي؛ بهدف تعزيز ثروة الدولة عن طريق التنظيم الحكومي الصارم للاقتصاد الوطني بأكمله، وانتهاج سياسات تعمل على تطوير الزراعة والصناعة وإنشاء الاحتكارات التجارية الخارجية (المحرر).

الحيوية والسريعة النمو قد نجحت من خلال مخالفة قواعد علم الاقتصاد التقليدي الجديد، وليس من خلال اتِّباعها[2]. ويقول المركنتيليُّون الجدد إن الدول ذات النمو السريع في آسيا حققت معدلات نمو عالية للغاية؛ ليس بسبب عدم تقييد حرية الأسواق، بل لأن الحكومات تدخلت في كل حالة لتعزيز التنمية من خلال السياسات الصناعية. وبرغم إدراك المركنتيليِّين الجدد للمميزات التي تنفرد بها آسيا، فإن بعضهم يستخدم في الخلاصات التي توصل إليها حول السياسات المتبعة في تلك الدول، العبارات المجردة والشمولية ذاتها التي يستخدمها علماء الاقتصاد التقليديون الجدد، فهم يزعمون أن آسيا مختلفة، ليس بسبب الثقافة؛ بل لأن المجتمعات هناك اختارت مجموعة مختلفة من المؤسسات الاقتصادية، كردة فعل على دخولها متأخرة إلى ساحة التنمية، في محاولة للحاق بأوربا وأمريكا الشمالية. غير أن هذا الزعم لا يأخذ في الحسبان أن درجة القدرة على إقامة مؤسسات معينة وإدارتها بكفاءة هي بحد ذاتها مرتبطة بالثقافة.

وقد وجه جيمس فالوز التهمة التي ربما تكون الأكثر تعميماً لعلم الاقتصاد التقليدي الجديد في كتابه **«النظر إلى الشمس»** *(Looking at the Sun)*[3]؛ إذ يقول إن الانشغال الأنجلو ـ أمريكي باقتصاد السوق قد أعمى بصيرة الأمريكيين عن الدور الحاسم الذي تؤديه الحكومات، وإن جزءاً كبيراً من العالم خارج الولايات المتحدة يعمل على أساس افتراضات تتعارض كثيراً مع قواعد علم الاقتصاد التقليدي الجديد؛ فالحكومات الآسيوية على سبيل المثال، قدمت الحماية للصناعات المحلية من خلال فرض تعريفات جمركية عالية، وتقييد الاستثمار الأجنبي، وتعزيز الصادرات عبر القروض منخفضة التكاليف أو الإعانات المباشرة، حيث منحت التراخيص للشركات المفضلة، وأنشأت الاتحادات التجارية لاقتسام تكاليف البحث والتطوير وتوزيع الحصص في السوق أو التمويل المباشر لعمليات البحث والتطوير التي تضمن التفوق[4]. وكان تشالمرز جونسون من بين الأوائل الذين زعموا أن وزارة التجارة والصناعة الدولية اليابانية، وليس السوق، هي المسؤولة عن توجيه الاقتصاد الياباني في فترة ما بعد الحرب نحو معدلات النمو الفائقة الارتفاع. وبالفعل فإن جميع المركنتيليِّين الجدد قد اتهموا

الولايات المتحدة بأنها تخلفت في المنافسة الاقتصادية مع اليابان والدول الآسيوية الأخرى؛ لأن توجهات حرية السوق لدى الإدارات الأمريكية المتعاقبة سمحت لصناعات أساسية بأن تقع ضحية للمنافسة الأجنبية، ودعوا إلى إقامة هيئة أمريكية مماثلة لوزارة التجارة والصناعة الدولية في اليابان تقدم الإعانات المالية للصناعات الأمريكية المتطورة تقنياً، وتنسق بينها وتروجها في السوق العالمية، وأيدوا انتهاج سياسة تجارية أكثر صدامية تقوم بحماية الصناعات الأمريكية التي تواجه منافسة أجنبية "غير عادلة".

تركَّز الجدال الذي أثاره المركنتيليون الجدد حول ما إذا كانت السياسات الصناعية مسؤولة في الحقيقة عن معدلات النمو المرتفعة في آسيا، وعما إذا كانت الحكومات قادرة على توجيه التنمية الاقتصادية بصورة أفضل من الأسواق[5]. غير أن المركنتيليِّين الجدد يهملون دور الثقافة في صياغة السياسة الصناعية نفسها، وحتى إن قبلنا الفرضية القائلة إن التوجيه الحكيم للتكنوقراطيين مسؤول عن التقدم الذي حققه الآسيويون، فمن الواضح أن هناك اختلافات حادة في القدرات النسبية للدول على تخطيط السياسات الصناعية وتنفيذها. وهذه الاختلافات تصوغها الثقافة، بالإضافة إلى طبيعة المؤسسات السياسية والظروف التاريخية لمختلف الدول؛ فالفرنسيون واليابانيون لديهم تقاليد عريقة مؤيدة لسيطرة الدولة، بينما نجد أن الولايات المتحدة لديها تاريخ طويل في معاداة سيطرة الدولة، وهناك اختلاف كبير في تدريب الأفراد الذين يشغلون المناصب البيروقراطية، كما تختلف نوعيتهم بصفة عامة، وليس ثمة ما يدعو للدهشة من الفارق الكبير في نوعية السياسات والإدارة الناجمة عن هذا الاختلاف.

هناك أيضاً اختلافات ثقافية رئيسية واضحة تتعلق بطبيعة الفساد ومدى تفشِّيه، وإحدى المشكلات الرئيسية في أي سياسة صناعية أنها تشجع على فساد المسؤولين الحكوميين، وهو ما يبطل أي آثار مفيدة لهذه السياسة. ومن الواضح أن السياسات الصناعية تكون أكثر نجاحاً في المجتمعات التي لديها تقاليد عريقة في الخدمة المدنية التي تتسم بالأمانة والكفاءة. ومع أن فساد السياسيين اليابانيين أصبح فضيحة وطنية، فإنه لم يلصق إلا القليل من التهم ذات الطبيعة المشابهة بموظفي وزارة التجارة والصناعة الدولية أو وزارة المالية. ومن غير المحتمل أن يكون موظفو أمريكا اللاتينية بمثل هذه الأمانة، ناهيك عن موظفي الأجزاء الأخرى من العالم الثالث.

هناك اعتبارات ثقافية أخرى من المحتمل أن تؤثر في نجاح السياسة الصناعية، وربما تكون المواقف إزاء السلطة في آسيا قد ساعدت الدول على تنفيذ سياسات صناعية على نحو قد لا يكون ممكناً في أماكن أخرى من العالم؛ فلننظر في مسألة المساعدة الحكومية للصناعات الناشئة الواعدة أو تلك القديمة المتهالكة مثلاً، فربما يكون من الممكن للموظفين - من الناحية النظرية في دول لا تملك تقنيات رائدة - أن يقع اختيارهم على صناعات أو قطاعات لتقديم الدعم اللازم لتطويرها، ولكن عادة ما تتدخل العوامل السياسية لتنحرف بالسياسة الحكومية في اتجاه خاطئ. وبالأساس فإن الصناعات الناشئة غير موجودة حتى الآن، وبالتالي ليس لديها جماعات مصالح تدعمها. ومن جهة أخرى غالباً ما توظف الصناعات القديمة المتهالكة عدداً كبيراً من العمال، ولديها عادة مؤيدون أقوياء وأصحاب أصوات مسموعة. ومن السمات المميزة للسياسات الصناعية التي ينفذها العديد من الحكومات الآسيوية، قدرتها على التفكيك المنظم للصناعات القديمة التي يعمل فيها عدد كبير من الموظفين؛ ففي اليابان مثلاً انخفضت العمالة في صناعة النسيج من 1.2 مليون إلى 655000 في الفترة من مطلع الستينيات وحتى عام 1982، وهبطت العمالة في قطاع الفحم من 407000 إلى 31000 خلال الفترة 1950 ـ 1981، كما شهدت صناعة بناء السفن انخفاضاً هائلاً مشابهاً في السبعينيات[6]، وكانت الدولة تتدخل في كل حالة، ليس لمساندة العمالة في هذه القطاعات بل للعمل على تسريحها. وقد قامت حكومتا تايوان وكوريا الجنوبية بإجراء تخفيضات مماثلة في صناعات قديمة تعتمد على وفرة العمالة.

على عكس ذلك، وجدت الحكومات في أوربا وأمريكا اللاتينية أن من المستحيل سياسياً تفكيك الصناعات القديمة، ولذلك أقدمت الحكومات الأوربية على تأميم الصناعات الفاشلة بدلاً من المساعدة على الإسراع في القضاء عليها؛ مثل صناعة الفحم والصلب والسيارات، متوهمة أن الإعانات المالية الحكومية يمكن أن تجعلها صناعات تنافسية. وبما أنها تشدقت بالحاجة إلى تحويل الموارد نحو القطاعات الحديثة، فإن الطبيعة الديمقراطية للحكومات الأوربية دفعتها إلى الإذعان للضغوط السياسية لتوجيه الإعانات الحكومية إلى الصناعات القديمة، وغالباً ما تكون على حساب دافعي الضرائب الذين تحملوا تكلفة باهظة، وما من شك في أن شيئاً مشابهاً يمكن أن يحدث

في الولايات المتحدة إذا ما قامت الحكومة بمنح الإعانات الحكومية لتحقيق "القدرة التنافسية" . وبكل تأكيد واستجابة لضغط جماعات المصالح، فإن الكونجرس سوف يعلن أن الصناعات الاستراتيجية هي صناعات الأحذية والنسيج، وليست صناعات الطيران والفضاء وأشباه الموصلات، وبالتالي فإنها تستحق الدعم المالي الحكومي. وحتى في مجال التقنيات المتطورة، فمن المحتمل أن تتمتع التقنيات الأقدم عهداً بثقل سياسي أقوى من التقنيات التي هي في مرحلة التطوير؛ ولذلك فإن الحجة المفحمة ضد اعتماد سياسة صناعية في الولايات المتحدة ليست اقتصادية مطلقاً، بل تتعلق بطبيعة الديمقراطية الأمريكية.

إن أهمية القطاع الحكومي تختلف كثيراً باختلاف الثقافة كما سيبين هذا الكتاب؛ ففي المجتمعات الأسرية مثل الصين أو إيطاليا، غالباً ما يكون تدخل الدولة هو السبيل الوحيد الذي يمكِّنها من إقامة صناعات واسعة النطاق، وبالتالي يتسم هذا التدخل بأهمية نسبية في تمكين الدولة من دخول القطاعات الاقتصادية العالمية التي تتطلب حجماً كبيراً. ومن جهة أخرى يمكن للمجتمعات التي تسود فيها درجة عالية من الثقة ورأس المال الاجتماعي مثل اليابان وألمانيا أن تنشئ مؤسسات ضخمة دون مساندة الدولة. وبعبارة أخرى يحتاج علماء الاقتصاد لدى حساب الفائدة المقارنة إلى أن يضعوا في حسابهم التوافر الطبيعي النسبي لرأس المال الاجتماعي، فضلاً عن الأشكال الأكثر تقليدية لرأس المال والموارد. وعندما يكون هناك نقص في رأس المال الاجتماعي غالباً ما تستطيع الدولة أن تعوضه، مثلما تستطيع تصحيح النقص في رأس المال البشري عن طريق بناء المزيد من المدارس والجامعات، ولكن الحاجة لتدخل الدولة تتوقف كثيراً على الثقافة المعنية والبنية الاجتماعية للمجتمع الذي تحكمه.

يمثل علماء الاقتصاد التقليديون الجدد، الذين يهيمنون اليوم على مهنة الاقتصاد، القطب الآخر للسياسة الصناعية الراهنة. وعلم الاقتصاد التقليدي الجديد هو مشروع فكري أكثر جدية واستدامة من المركنتيليَّة الجديدة بكثير؛ ويؤكد قدر كبير من الشواهد التجريبية أن الأسواق هي بالفعل موزِّعة فعالة للموارد، وأن إطلاق العنان للمصلحة الذاتية يعزز النمو. وأكرر القول إن مقولات علم الاقتصاد الحر صحيحة بنسبة 80٪، وهذا ليس سيئاً بالنسبة إلى علم اجتماعي، بل أفضل كثيراً من منافسيه كأساس للسياسة العامة.

لكن النصر الفكري الشامل الذي أحرزته نظرية الاقتصاد الحر في السنوات الأخيرة اقترن بقدر ملموس من التباهي، ولم يكتف عدد من علماء الاقتصاد التقليديين الجدد بالأمجاد التي حققوها، بل أصبحوا يعتقدون أن الطريقة الاقتصادية التي اكتشفوها تزودهم بالأدوات اللازمة لإنشاء ما يشبه علماً إنسانياً شاملاً. ويقولون إن قوانين الاقتصاد تنطبق على كل مكان، فهي صالحة بالقدر ذاته في روسيا، كما في الولايات المتحدة، أو في اليابان، أو بوروندي، أو في مرتفعات بابوا في غينيا الجديدة، ولا يعترفون بوجود اختلافات ثقافية مهمة في تطبيقاتهم. ويعتقد هؤلاء الاقتصاديون أنهم على حق بالمعنى المعرفي العميق أيضاً؛ إذ من خلال منهجهم الاقتصادي كشفوا النقاب عن حقيقة جوهرية حول الطبيعة البشرية التي سوف تسمح لهم بشرح جميع نواحي السلوك البشري. وكان اثنان من أشهر علماء الاقتصاد التقليديين الجدد المعاصرين وأغزرهم كتابة وهما جاري بيكر، من جامعة شيكاغو، وجيمس بوكانان (James Buchanan)، من جامعة جورج ماسون (كلاهما حائز على جائزة نوبل عن عمله) قد بنيا سيرتهما المهنية بتطبيق المنهج الاقتصادي على ما يعد عادة ظواهر غير اقتصادية؛ مثل السياسة، والبيروقراطية، والعنصرية، والأسرة، والخصوبة[7]. وتمتلئ أقسام العلوم السياسية في كثير من الجامعات الكبرى بأنصار ما يسمى بنظرية الاختيار العقلاني التي تسعى إلى تفسير السياسة بصورة أساسية عن طريق استخدام منهج اقتصادي[8].

تكمن المشكلة في علم الاقتصاد التقليدي الجديد في أنه تجاهل بعض الأسس المهمة التي يقوم عليها هذا الاقتصاد؛ فآدم سميث العالم الاقتصادي التقليدي الأول، كان يعتقد أن الأفراد مدفوعون برغبة أنانية «لتحسين أحوالهم»، لكنه ما كان يؤيد قط المفهوم القائل إنه يمكن حصر النشاط الاقتصادي في زيادة المنفعة إلى حدها الأقصى على نحو عقلاني. وفي الواقع، فإن كتابه الرئيسي الآخر إلى جانب **«ثروة الأمم»** *(The Wealth of Nations)* وهو كتاب **«نظرية المشاعر الأخلاقية»** *(The Theory of Moral Sentiments)* يبين أن الدافع الاقتصادي معقد ومتغلغل في العادات والأعراف الاجتماعية العريضة. وما تغيير اسم العلم في حد ذاته من

"الاقتصاد السياسي" إلى "علم الاقتصاد" بين القرن الثامن عشر وأواخر القرن التاسع عشر إلا انعكاس لتضييق نموذج السلوك البشري في جوهره. ويحتاج الخطاب الاقتصادي الراهن إلى استعادة بعض من ثراء علم الاقتصاد التقليدي - على عكس علم الاقتصاد التقليدي الجديد - من خلال الأخذ بعين الاعتبار الكيفية التي تصوغ بها الثقافة جميع مظاهر السلوك البشري؛ ومن ضمنها السلوك الاقتصادي، بعدد من الطرق الحاسمة. والمنظور الاقتصادي التقليدي الجديد غير كاف لتفسير الحياة السياسية مع مشاعر السخط والكبرياء والعار التي تهيمن عليها، ليس هذا فحسب، بل إنه غير كاف لتفسير كثير من نواحي الحياة الاقتصادية أيضاً[9]. والخطوات الاقتصادية لا تنبع جميعها مما كان يعتقد تقليدياً أنه دوافع اقتصادية.

يرتكز البنيان الهائل للنظرية الاقتصادية التقليدية الجديدة المعاصرة بكامله على نموذج بسيط نسبياً للطبيعة البشرية، وهو أن البشر عبارة عن «أفراد همُّهم زيادة المنفعة إلى حدها الأقصى على نحو عقلاني»؛ أي أن البشر يسعون للحصول على أكبر قدر ممكن من الأشياء التي يعتقدون أنها مفيدة لهم، وهم يفعلون ذلك بطريقة عقلانية، ويجرون هذه الحسابات باعتبارهم أفراداً يسعون إلى الحصول على الحد الأقصى من المنفعة لأنفسهم، قبل أن يسعوا إلى ما يتضمن فائدة لأية مجموعة أكبر ينتمون إليها. وبعبارة موجزة يفترض علم الاقتصاد التقليدي الجديد أن البشر عقلانيون أساساً، لكنهم أفراد أنانيون يسعون إلى زيادة الرفاهية المادية إلى حدها الأقصى[10]. ويدعو علماء الاقتصاد، بدرجة أكبر من الفلاسفة أو الشعراء أو رجال الدين أو السياسيين إلى فضائل السعي وراء المصلحة الذاتية الضيقة؛ لأنهم يعتقدون أن الخير الأكبر للمجتمع بأسره يمكن أن يتأتى من السماح لهؤلاء الأفراد بمتابعة مصلحتهم الذاتية من خلال السوق. وفي إحدى التجارب الاجتماعية، أعطيت مجموعة كبيرة من الأشخاص في إحدى الجامعات عملات رمزية يمكن لهم استبدال نقود حقيقية بها، ويستطيعون قبضها شخصياً، وتستطيع المجموعة بأسرها أن تتقاسمها، وتبين أن ما بين أربعين إلى ستين بالمئة من المشاركين في التجربة آثروا الإسهام في خير المجموعة. وكان الاستثناء الوحيد مجموعة من الطلبة الملتحقين بالدراسات العليا في الاقتصاد[11]. وعلى حد قول أحد علماء الاقتصاد «فإن المبدأ الأول في الاقتصاد، هو أن كل عنصر من العناصر الفاعلة في الاقتصاد لا يحفز إليه إلا المصلحة الذاتية»[12].

تكمن قوة النظرية التقليدية الجديدة في حقيقة أن نموذجها للبشرية دقيق في كثير من الأحيان؛ إذ يمكن فعلاً توقع سعي الأفراد وراء مصالحهم الذاتية الأنانية أكثر من سعيهم وراء نوع من المصلحة المشتركة، كما أن الحساب العقلاني للمنفعة الذاتية يتخطى الحدود الثقافية. وكل طالب في السنة الأولى بقسم الاقتصاد يقرأ دراسات تبين أنه عندما يرتفع سعر القمح بالنسبة إلى سعر الذرة يغيِّر المزارعون محاصيلهم من الذرة إلى القمح، بصرف النظر عما إذا كانوا يعيشون في الصين أو فرنسا أو الهند أو إيران.

لكن كل عبارة من عبارات الفرضية التقليدية الجديدة، والتي تقول بأن البشر هم أفراد همهم زيادة الحد الأقصى للمنفعة على نحو عقلاني، تخضع لشرط أو استثناء مهم[13]. ولنأخذ التأكيد القائل إن الأفراد يسعون وراء المنفعة؛ فالتعريف الأكثر بداهة للمنفعة هو التعريف الضيق المرتبط بفيلسوف المنفعة، جيرمي بنتام (Jeremy Bentham)، الذي عاش في القرن التاسع عشر، وهو أن المنفعة تعني السعي وراء اللذة أو تفادي الألم. ومثل هذا التعريف واضح وبسيط، ويرتبط بالفهم المنطقي للدافع الاقتصادي وهو أن الأفراد يريدون أن يتمتعوا بالقدرة على استهلاك أكبر قدر ممكن من الأشياء الجيدة في الحياة، لكن هناك مناسبات عديدة يسعى فيها الأفراد لبلوغ أهداف غير المنفعة[14]؛ فهناك أفراد - كما نعرف - يهرعون إلى داخل المنازل المحترقة لإنقاذ الآخرين، أو يموتون في المعركة، أو يتخلون عن مهنة أو عمل مربح لكي يعيشوا بجوار الطبيعة في مكان ما في الجبال. فالأفراد لا يعبرون فقط عن مصالحهم الاقتصادية، بل لديهم أيضاً أفكار حول العدالة والظلم، ويُقدمون على خيارات مهمة تبعاً لذلك[15]، وما كان لينشب هذا العدد الكبير من الحروب لو كانت تخاض فقط من أجل الموارد المالية، ولسوء الحظ فهي تنطوي عادة على أهداف غير نفعية؛ مثل الاعتراف وكسب التقدير والدين والعدالة والهيبة والشرف.

يحاول بعض علماء الاقتصاد الالتفاف حول هذه المشكلة بتوسيع تعريف المنفعة بما يتجاوز المتعة أو المال، لكي يضعوا في الحسبان دوافع أخرى؛ مثل "المتعة النفسية" التي يستمدها المرء "من فعل الشيء الصحيح" أو "المتعة" التي يمكن أن يستشعرها الأفراد من استهلاك الآخرين للأشياء[16]. ويؤكد علماء الاقتصاد أنه لا يمكن للمرء أن يعرف

ما هو مفيد إلا بما يبيِّن الأفراد أنه مفيد عبر خياراتهم؛ ومن هنا جاء مفهومهم حول "التفضيل المعلوم"[17]؛ فالمستميت في سبيل إلغاء العبودية، والمصرفي المستثمر الذي يضارب في أسعار الفائدة، يقال إن كليهما يسعى وراء "المنفعة"، والفرق الوحيد بينهما هو أن منفعة المنادي بإلغاء العبودية هي من النوع النفسي. وتصبح "المنفعة" في معناها المتطرف مفهوماً رسمياً صرفاً يستخدم لوصف أية غايات أو خيارات يسعى إليها الأفراد. لكن هذا النوع من التعريف الرسمي للمنفعة يقصر الفرضية الأساسية لعلم الاقتصاد على التأكيد بأن الأفراد يحققون الحد الأقصى لكل ما يختارون تحقيق الحد الأقصى منه، وهذا حشو يسلب النموذج أي اهتمام أو قوة إيضاحية. وبالعكس فإن التأكيد على أن الأفراد يفضلون مصالحهم المادية الأنانية على الأنواع الأخرى من المصالح، هو رأي متطرف حول الطبيعة البشرية.

وينبغي أن يكون واضحاً أيضاً، أن الأفراد لا يسعون دائماً وراء المنفعة، مهما جرى تعريفها بطريقة منطقية؛ بمعنى أنهم ينظرون في الخيارات المتاحة ويختارون الذي يحقق الحد الأقصى من المنفعة على المدى الطويل. وفي الواقع يمكن القول إن الأفراد عادة ما يكونون غير عقلانيين في هذا الشأن[18]؛ فتفضيل الصينيين والكوريين والإيطاليين للأسرة، ومواقف اليابانيين من تبني مفهوم عدم القرابة، وعدم رغبة الفرنسيين في إقامة علاقات مباشرة، وتركيز الألمان على التدريب، والمزاج المتعصب للحياة الاجتماعية الأمريكية، كل هذه الأشياء تنشأ نتيجة لعادة أخلاقية متوارثة وليس نتيجة لحساب عقلاني.

قد يرد معظم علماء الاقتصاد التقليديين الجدد على هذه الأمثلة بالقول: إنها حالات ناجمة عن نقص في المعلومات، وليس عن سلوك غير عقلاني؛ فالمعلومات حول الأسعار النسبية وجودة المنتجات، لا تكون في أغلب الأحيان متوافرة، أو أن الحصول عليها يستلزم وقتاً وجهداً كبيرين. ويبدو أن الأفراد يقدمون على خيارات غير عقلانية؛ لأن تكاليف الحصول على معلومات أفضل تتجاوز المزايا التي يتوقعونها من تلك المعلومات. وليس منطقياً أن يكون الأفراد "عقلانيين" في كل خيار يقدمون عليه في حياتهم؛ فإن كان هذا صحيحاً، فإنهم سوف يضيِّعون حياتهم في التفكير باتخاذ

قرارات تتعلق بأتفه الأمور[19]، والأفراد الذين ينتمون إلى ثقافات تقليدية سوف يتبعون ما تمليه عليهم التقاليد، ويتصرفون بطريقة مختلفة جداً عن الأفراد الذين ينتمون إلى مجتمعات صناعية؛ ولكن ذلك يعود إلى أن الثقافة التقليدية تتضمن قواعد راسخة للسلوك تعد عقلانية بالنسبة إلى تلك الثقافة[20].

وفي الوقت الذي يمكن أن تكون فيه العادات عقلانية من الناحية الاقتصادية، أو ربما يكون لها أصلاً أسباب عقلانية، فإن كثيراً منها ليست كذلك، أو أنها تصبح قائمة بذاتها في مواقف لم تعد ملائمة فيها؛ فربما يكون عقلانياً في إطار المجتمع الزراعي الصيني التقليدي السعي إلى إنجاب أبناء عديدين؛ لأن الأبناء هم العائلون الوحيدون لآبائهم. ولكن لماذا يستمر هذا الخيار عندما يهاجر الصينيون إلى الولايات المتحدة أو كندا، اللتين يوجد لديهما نظامان للتأمينات الاجتماعية ترعاهما الدولة؟ وربما يكون تفضيل الفرنسيين للسلطة البيروقراطية المركزية ردة فعل منطقية على السلطة المركزية المطلقة، ولكن لماذا يواصل الفرنسيون مواجهة مثل هذه الصعوبات في التنظيم الذاتي، حتى عندما تتعمد الحكومات المركزية تفويض السلطة إليهم؟ وقد يكون عقلانياً لأم تستفيد من مزايا نظام الرعاية الاجتماعية ألا تتزوج من والد ابنها؛ نظراً إلى الحوافز الاقتصادية التي يوفرها لها نظام الرعاية. ولكن لماذا تستمر تلك العادة حتى بعد أن تفقد تلك المزايا، وفي ظل المساوئ الاقتصادية الواضحة على المدى الطويل بالنسبة إلى الأم أو الأب اللذين يعيش كل منهما من دون قرين؟ ومن المستحيل الإصرار على أن جميع الثقافات ترسخ قواعد تكون عقلانية كلياً في حد ذاتها؛ ذلك أن مجرد وجود التنوع الثقافي في العالم والعدد الكبير من التكيفات الثقافية مع المواقف الاقتصادية المشابهة، يشيران إلى أن هذه الثقافات لا يمكن أن تكون جميعها متساوية في العقلانية.

أخيراً من المشكوك فيه جداً أن يتصرف البشر كأفراد يسعون إلى تحقيق الحد الأقصى من المنفعة بدلاً من أن ينظروا إلى أنفسهم كجزء من مجموعات اجتماعية كبرى. ويقول مارك جرانوفيتر (Mark Granovetter) إن الأفراد يشكلون جزءاً لا يتجزأ من مجموعات اجتماعية هي الأسر، والأحياء، والشبكات، والأعمال التجارية، والكنائس، والأمم، وعليهم أن يوازنوا بين مصالحهم ومصالحها[21]؛ فالالتزامات التي يشعر بها المرء نحو أسرته لا تنشأ من مجرد حساب بسيط للتكلفة والمنفعة، حتى لو

كانت تلك الأسرة تزاول عملاً تجارياً، بل إن العلاقات القائمة مسبقاً بين أفراد الأسرة هي التي تعطي للعمل التجاري طابعه. والعمال ليسوا مجرد أرقام في الهيكل التنظيمي للشركة؛ إذ تنشأ بينهم روح تضامن وولاءات أو مشاعر بُغض تحدد طبيعة النشاط الاقتصادي. وبعبارة أخرى ينشأ السلوك الاجتماعي، وبالتالي السلوك الأخلاقي، جنباً إلى جنب مع سلوك زيادة المنفعة إلى حدها الأقصى للمصلحة الذاتية على عدد من الأصعدة. ولم تتحقق الفاعلية الاقتصادية العظمى بالضرورة من قبل أفراد عقلانيين، بل حققتها مجموعات من الأفراد الذين يستطيعون العمل معاً بكفاءة؛ بسبب وجود مسبق لمجتمع أخلاقي.

إن القول بوجود جانب مهم في الشخصية الإنسانية لا يتوافق مع المبدأ الذي يسعى لزيادة المنفعة العقلانية في المفهوم الاقتصادي التقليدي الجديد، الذي لا يقوض الهيكل الأساسي للبنيان التقليدي الجديد؛ أي أن الأفراد سوف يتصرفون - كأفراد تهمهم مصلحتهم الذاتية - مرات عديدة تكفي لجعل "قوانين" الاقتصاد دليلاً مفيداً لوضع التنبؤات ورسم السياسة العامة. وفي معرض تشكيكنا في النموذج التقليدي الجديد، فإننا لسنا مضطرين إلى اللجوء إلى الفرضية الماركسية القائلة بأن الإنسان "كائن ينتمي إلى جنس" يعطي بطبعه الأولوية للمجتمع قبل مصلحته الذاتية، لكن البشر ينطلقون في تصرفاتهم من غايات غير نفعية بطريقة غير عقلانية ذات توجهات جماعية إلى درجة تجعل النموذج التقليدي الجديد يعطينا صورة ناقصة عن الطبيعة البشرية.

ثمة قضية مهمة تتجاهلها المناظرات الدائرة منذ زمن طويل بين علماء اقتصاد حرية الأسواق، وبين المركنتيليِّين الجدد حول ما إذا كان يجب على الحكومة أن تتدخل في الاقتصاد، وكيف يتم هذا التدخل. ولا شك في أن السياسة الاقتصادية الكلية مهمة، ولكن يجب تطبيقها ضمن إطار سياسي وتاريخي وثقافي معين، وقد لا تكون قواعد السياسة النابعة من أي من المنظورين قابلة للتعميم؛ ذلك أن السياسة الصناعية ذاتها التي تؤدي إلى كارثة محققة في أمريكا اللاتينية قد تثبت فاعليتها، أو على الأقل عدم ضررها في آسيا. وبعض المجتمعات قادرة على حماية تكنوقراطيِّيها من الضغوط الشعبية اليومية لإبقاء مصنع ما مفتوحاً، أو لتقديم دعم مالي أكثر فاعلية لقطاع صناعي بعينه[22]، والمتغير المهم هنا ليس السياسة الصناعية بحد ذاتها بل الثقافة.

الفصل الثالث

الحجم والثقة

شهد مطلع التسعينيات سيلاً من الكتابات حول ثورة المعلومات والتحولات التي سوف تصل إلى كل منزل، نتيجة استخدام الوسائل المتطورة والسريعة لنقل المعلومات. ومن المقولات الثابتة التي يروج لها الدارسون الذين يتنبؤون بتطورات المستقبل على نطاق واسع أن هذه الثورة التقنية ستؤذن بانتهاء التسلسل الهرمي بجميع أنواعه؛ السياسي والاقتصادي والاجتماعي. ووفقاً لما يقولونه فإن المعلومات هي القوة، وإن هؤلاء الذين يتربعون على قمة التسلسل الهرمي التقليدي يحتفظون بهيمنتهم من خلال السيطرة على عملية الحصول على المعلومات. إلا أن تقنيات الاتصالات الحديثة - من أجهزة هاتف وفاكس وآلات تصوير وأشرطة تسجيل وأجهزة فيديو، وكذلك أجهزة الحاسوب الشخصية المهمة المتصلة بشبكات مركزية - قد كسرت احتكار المعلومات. وستكون النتيجة، وفقاً لعلماء عصر المعلومات - بدءاً من ألفين (Alvin) وهايدي توفلر (Heidi Toffler) وجورج جيلدر (George Gilder) وانتهاء بنائب الرئيس الأمريكي آل جور (Al Gore) ورئيس مجلس النواب الأمريكي نويت جينجريتش (Newt Gingrich) - انتقال السلطة إلى الاتجاه الأسفل لتصل إلى الأفراد، بحيث يتم تحرير الجميع من قيود المنظمات المركزية المستبدة التي عملوا فيها في الماضي[1].

لقد ساهمت تقنيات المعلومات بالفعل في العديد من التوجهات الديمقراطية اللامركزية التي ظهرت فيما بين أفراد الجيل الماضي، وقد قيل إن وسائل الإعلام الإلكترونية أسهمت في سقوط أنظمة استبدادية، ومن ضمنها الدكتاتور ماركوس في الفلبين والحكم الشيوعي في ألمانيا الشرقية والاتحاد السوفيتي السابق[2]. لكن منظِّري عصر المعلومات يزعمون أن التقنيات وسيلة فتاكة ضد جميع أشكال الهرمية، بما فيها المؤسسات العملاقة التي توظف الغالبية العظمى من العمال الأمريكيين؛ فإزاحة شركة آي. بي. إم (IBM) عن هيمنتها الأسطورية السابقة على صناعة الحاسوب على يد

مبتدئين مثل شركة صن مايكروسيستمز (Sun Microsystems) وشركة كومباك (Compaq) خلال الثمانينيات، غالباً ما تقدم كتمثيلية أخلاقية، تتحدى فيها المشروعات الصغيرة المرنة والمبدعة المؤسسات التقليدية البيروقراطية المركزية الضخمة وتكون لها الغلبة فيها. وقد زعم عدد من الكُتاب أنهم سيعملون يوماً ما في مؤسسات "فعلية" صغيرة تعمل معاً في إطار شبكات نتيجة لثورة الاتصالات السلكية واللاسلكية؛ أي إن المؤسسات سوف تعمل جاهدة على تقليص حجمها حتى تتخلص من جميع أنشطتها، باستثناء تلك التي تشكل جوهر قدرتها على المنافسة، حيث تفوض مؤسسات صغيرة أخرى بموجب عقود عبر خطوط هاتف شفَّافة؛ للقيام بجميع الأعمال، بدءاً من التوريدات والمواد الخام وانتهاءً بخدمات المحاسبة والتسويق[3]. ويقول البعض إن الموجة المستقبلية ستمثلها شبكات المؤسسات الصغيرة وليس التسلسلات الهرمية الكبيرة أو الأسواق الفوضوية، ويحفز إليها جميعاً التطور المطَّرد لتقنيات الإلكترونيات. ولن تظهر "المجتمعات التلقائية" (المجتمعات الناشئة بصورة طبيعية) إلا إذا ما تحرر المجتمع من السلطة المركزية للمؤسسات الكبيرة - بدءاً من الحكومة الفيدرالية وانتهاء بشركتي (IBM) و(AT&T) على سبيل المثال - ولن يؤدي هذا التحرر إلى شيوع الفوضى وانتشار العبث كما يعتقد البعض. وبوجود الاتصالات القائمة على التقنية، فإن المعلومات الجيدة ستمحو المعلومات الرديئة، كما أن الإنسان الصادق والمجتهد سوف ينأى بنفسه عن الشخص الغشاش والطفيلي، وسيتلاقى الأفراد طواعية لبلوغ أغراض مشتركة مفيدة[4].

من الواضح أن ثورة المعلومات ستحقق تغييرات واسعة، لكن عصر المؤسسات الهرمية الكبيرة لن يزول قريباً؛ فالعديد من روَّاد عصر المعلومات يبالغون في إطلاق التعميمات وذلك من واقع صناعة الحاسوب التي تميل تقنياتها السريعة التغير إلى مكافأة المؤسسات الصغيرة والمرنة، لكن هناك نواحي عديدة من الحياة الاقتصادية؛ بدءاً من صنع الطائرات التجارية والسيارات وانتهاء بصنع رقاقات السليكون، تتطلب كميات متزايدة من رأس المال والتقنيات والكوادر البشرية لإتقانها. وحتى في إطار صناعة الاتصالات فإن الإرسال بالألياف البصرية يفضل شركة عملاقة واحدة ذات اتصال على مسافات بعيدة. وليس من باب المصادفة أنه بحلول عام 1995 عادت شركة AT&T إلى

الحجم الذي كانت عليه عام 1984، عندما انتقلت ملكية ما نسبته 85٪ من الشركة إلى شركات الهاتف المحلية[5]. وسوف تساعد تقنيات المعلومات بعض المؤسسات الصغيرة على أداء المهام الكبيرة بشكل أفضل، لكنها لن تغني عن الحاجة إلى المؤسسات الكبيرة.

الأهم من ذلك أنه في معرض احتفال الرواد الأكثر حماساً لعصر المعلومات بانهيار التسلسل الهرمي والسلطة المركزية، فإنهم يغفلون عاملاً حيوياً واحداً هو الثقة والأعراف الأخلاقية المشتركة التي ترتكز عليها، فالجماعات تعتمد على الثقة المتبادلة ولن تنشأ تلقائياً من دونها. والتسلسل الهرمي ضروري لأنه لا يمكن ضمان تصرف جميع الأفراد في المجتمع طبقاً للقواعد الأخلاقية الضمنية وحدها؛ ذلك أن عدداً صغيراً منهم سيقوم بأنشطة معادية للمجتمع لإضعاف الجماعة أو استغلالها من خلال الاحتيال أو لمجرد الرغبة في الأذى، ويمكن أن يكون بينهم عدد أكبر من ذلك يسعون إلى تحقيق مكاسب بلا مقابل؛ بحيث يرغبون في الاستفادة من العضوية في المجموعة، بينما لا يقدمون شيئاً يذكر للقضية المشتركة. وكذلك فإن التسلسل الهرمي ضروري لأنه لا يمكن الاعتماد على أن جميع الأفراد سيعيشون في جميع الأوقات وفق القواعد الأخلاقية التي تصبح جزءاً من ذاتهم، وأنهم سوف يقومون بالواجبات المطلوبة منهم، وفي النهاية لا بد من إجبارهم على ذلك بالقواعد والعقوبات الصريحة في حال تقصيرهم في أداء هذه الواجبات. ويصح هذا في الاقتصاد مثلما يصح في المجتمع قاطبة؛ حيث يعود منشأ الشركات الكبيرة إلى حقيقة أنه من المكلف جداً إبرام عقود من أجل سلع أو خدمات مع أفراد لا يعرفهم المرء أو لا يثق بهم جيداً، وبالتالي وجدت المؤسسات أنه من المجدي أكثر من الناحية الاقتصادية ضم المقاولين الأجانب إليها، حيث يمكن لها الإشراف عليهم مباشرة.

لا توجد الثقة في الدوائر المتكاملة أو أسلاك الألياف البصرية، ومع أن الثقة تنطوي على تبادل للمعلومات، إلا أنها أكبر بكثير من مجرد معلومات، ويمكن للمؤسسة "الفعلية" أن تمتلك قدراً وافراً من المعلومات الواردة عبر أسلاك الشبكة حول مورديها ومقاوليها، لكن إذا كانوا جميعاً محتالين أو مخادعين فسوف يظل التعامل معهم عملية مكلفة تتضمن إبرام عقود معقدة وإضاعة الوقت في تنفيذها. فمن دون الثقة سوف يكون هناك حافز قوي إلى تنفيذ هذه الإجراءات داخل الشركة وفقاً للهيكل التنظيمي الهرمي القديم.

وهكذا لا يتضح ما إذا كانت ثورة المعلومات سوف تجعل المؤسسات الكبيرة ذات التنظيم الهرمي شيئاً من الماضي، أو أن الجماعة التلقائية (Spontaneous Community) سوف تظهر بمجرد أن يتقوض التسلسل الهرمي. وبما أن الجماعة تعتمد على الثقة، والثقة بدورها تحدد من خلال الثقافة، فإننا نستنتج أن الجماعة التلقائية سوف تظهر بدرجات متفاوتة في الثقافات المختلفة، وبعبارة أخرى فإن قدرة الشركات على الانتقال من التسلسل الهرمي الكبير إلى شبكات مرنة من المؤسسات الصغيرة تتوقف على درجة الثقة ورأس المال الاجتماعي المتوافرين في المجتمع عامة. فالمجتمع الذي تسود فيه درجة عالية من الثقة مثل اليابان، كان قد أقام هذه الشبكات قبل مدة طويلة من اشتداد زخم ثورة المعلومات، أما المجتمع الذي تسود فيه درجة منخفضة من الثقة فقد لا يتمكن أبداً من الاستفادة من الفاعلية التي توفرها تقنيات المعلومات.

الثقة هي ما يتوقعه الأعضاء من أعضاء آخرين ضمن جماعة ذات سلوك منتظم ومستقيم وتعاوني يرتكز على أعراف مشتركة[6]. وقد تتمثل هذه الأعراف في مسائل ذات "قيم" عميقة؛ مثل ماهية الله أو العدالة، لكنها تشتمل أيضاً على الأعراف العلمانية؛ مثل المقاييس والقوانين المهنية للسلوك؛ أي إننا نثق في ألا يتعمد الطبيب إيذاءنا، لأننا نتوقع منه الالتزام بقسم أبقراط (Hippocratic Oath) ومعايير مهنة الطب.

رأس المال الاجتماعي هو قدرة تنشأ من انتشار الثقة في المجتمع أو في أجزاء معينة منه، ويمكن أن يتجسد في أصغر مجموعة اجتماعية أساسية وهي الأسرة، كما يتجسد في أكبر المجموعات وهي الأمة، وفي جميع المجموعات الأخرى التي تقع بينهما. ويختلف رأس المال الاجتماعي عن الأشكال الأخرى لرأس المال البشري، من حيث إنه يتم تكوينه ونشره عبر الآليات الثقافية؛ مثل الدين، أو التقاليد، أو العادات التاريخية. ويشير علماء الاقتصاد عادة إلى أنه يمكن تفسير نشوء الجماعات الاجتماعية نتيجة لقيام عقد طوعي بين أفراد أجروا حساباً عقلانياً مفاده أن التعاون هو لمصلحتهم الذاتية في المدى الطويل؛ ومن هذا المنطلق فالثقة ليست ضرورية للتعاون؛ إذ يمكن للمصلحة الذاتية التي تتسم ببعد النظر مقرونة بالآليات القانونية مثل العقود أن تعوض عن غياب الثقة وتسمح للغرباء أن يؤسسوا معاً منظمة تعمل لغرض مشترك. ويمكن تشكيل

الجماعات في أي وقت على أساس المصلحة الذاتية، فتشكيل الجماعة لا يعتمد على الثقافة.

ولكن في حين أن العقود والمصالح الذاتية مصادر مهمة للشراكة، فإن المنظمات الأكثر فاعلية ترتكز على الجماعات ذات القيم المشتركة، وهذه الجماعات لا تحتاج إلى تنظيم تعاقدي وقانوني واسع للعلاقات بين أفرادها؛ لأن الإجماع الأخلاقي المسبق القائم بينهم يعطيهم أساساً للثقة المتبادلة.

ولا يمكن تكوين رأس المال الاجتماعي اللازم لقيام هذا النوع من الجماعة الأخلاقية - كما هو الحال بالنسبة إلى الأشكال الأخرى من رأس المال البشري - من خلال قرار استثماري عقلاني، وبعبارة أخرى يمكن للفرد أن يقرر "الاستثمار" في رأس المال البشري التقليدي مثل الدراسة في الجامعة، أو التدرب كفني آلات، أو مبرمج حاسوب؛ وذلك عن طريق الالتحاق بالمدرسة المناسبة. وعلى العكس من ذلك يتطلب الحصول على رأس المال الاجتماعي التعود على الأعراف الأخلاقية للجماعة، وفي هذا الإطار يتم اكتساب قيم؛ مثل الوفاء والأمانة والجدارة بالثقة والقدرة على أن يكون الفرد موضع اعتماد. إضافة إلى ذلك فإن على الجماعة اعتماد أعراف مشتركة جماعية قبل أن يصبح بالإمكان تعميم الثقة بين أفرادها؛ وبعبارة أخرى لا يمكن اكتساب رأس المال الاجتماعي بمجرد تصرف الأفراد بمفردهم، إذ يرتكز على انتشار الفضائل الاجتماعية وليس الفردية. ويعدُّ اكتساب الميل نحو الترابط الاجتماعي أصعب بكثير من الحصول على الأشكال الأخرى من رأس المال البشري، ولكن لما كانت هذه النزعة تقوم على أساس عادة أخلاقية فإنه من الأصعب تعديلها أو إبطالها.

ثمة مصطلح آخر سأستخدمه على نطاق واسع في هذا الكتاب؛ وهو القدرة على الترابط الاجتماعي التلقائي (spontaneous sociability) الذي يشكل مجموعة فرعية من رأس المال الاجتماعي. وفي أي مجتمع حديث يتم بشكل دائم إقامة المؤسسات وتعديلها وإلغاؤها. والنوع الأكثر فائدة من رأس المال الاجتماعي هو غالباً ليس القدرة على العمل تحت سلطة جماعة أو فئة تقليدية، ولكنه القدرة على تشكيل شراكات جديدة وعلى التعاون ضمن الإطار المرجعي لهذه الشراكة، وهذا النوع من الجماعة التي

تنشأ من التقسيم المعقد للعمل في المجتمع الصناعي، مع قيامها في الوقت ذاته على قيم مشتركة، وليس على عقد يندرج ضمن العنوان العام لما يسميه دوركهايم (Durkheim) "التضامن العضوي"[7]، كذلك فإن الترابط الاجتماعي التلقائي يشير إلى تلك السلسلة الواسعة من الجماعات المتوسطة المتميزة عن الأسرة أو تلك التي تتعمد الحكومات تشكيلها. وغالباً ما تضطر الحكومة إلى التدخل لتعزيز روح الجماعة عندما يكون هناك نقص في الترابط الاجتماعي التلقائي، لكن تدخل الدولة يقترن بمخاطر واضحة؛ لأنه يمكن له بمنتهى السهولة أن يقوض الجماعات التلقائية التي شكلها المجتمع المدني.

هناك عواقب خطيرة لرأس المال الاجتماعي على طبيعة الاقتصاد الصناعي الذي سوف يتمكن المجتمع من إقامته؛ فإذا كان الأفراد الذين ينبغي عليهم العمل معاً في مشروع ما يثقون ببعضهم البعض، لأنهم يتصرفون جميعاً طبقاً لمجموعة مشتركة من الأعراف الأخلاقية، فإن مزاولة العمل عندئذ تصبح أقل تكلفة، وسيكون مثل هذا المجتمع أكثر قدرة على الابتكار التنظيمي؛ لأن درجة الثقة سوف تسمح بقيام تشكيلة واسعة من العلاقات الاجتماعية، وهكذا كان الأمريكيون ذوو النزعة الاجتماعية البارزة رواداً في تطوير الشركة الحديثة في أواخر القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين، مثلما اكتشف اليابانيون إمكانيات إقامة المؤسسات ذات الشبكات في القرن العشرين.

على النقيض من ذلك، فسوف ينتهي الأمر بالأفراد الذين لا يثق بعضهم ببعض إلى التعاون، فقط في ظل نظام من اللوائح والأنظمة الرسمية التي يجب التفاوض حولها والاتفاق عليها والتقاضي بسببها وتطبيقها أحياناً بالوسائل الإكراهية. ويستلزم هذا الجهاز القانوني الذي يشكل بديلاً للثقة ما يطلق عليه علماء الاقتصاد "تكاليف الصفقة"؛ وبعبارة أخرى فإن انتشار عدم الثقة على نطاق واسع في المجتمع يفرض نوعاً من الضريبة على جميع أشكال النشاط الاقتصادي، وهي ضريبة لا يتم دفعها في المجتمعات ذات الدرجة العالية من الثقة.

ورأس المال الاجتماعي غير موزع باتساق بين المجتمعات؛ فبعضها يظهر ميلاً نحو المشاركة، بشكل أكبر من بعضها الآخر، كما تختلف الأشكال المفضلة للمشاركة. وفي بعض المجتمعات تشكل الأسرة وصلات القرابة الشكل الأساسي للمشاركة، وفي

بعضها الآخر تتسم الشراكات الطوعية بقوة أكبر كثيراً، وتعمل على إخراج الأفراد من دائرة أسرهم؛ ففي الولايات المتحدة على سبيل المثال، غالباً ما يدفع الاعتناق الديني الأفراد إلى ترك أسرهم لاتباع دعوة تقوم بها طائفة دينية جديدة، أو على الأقل تُفرض عليهم واجبات جديدة منافسة لواجبهم تجاه أسرهم. وعلى عكس ذلك ففي الصين كان رجال الدين البوذيون في الغالب أقل نجاحاً، وطالما تعرضوا للتأنيب لأنهم كانوا يغرون الأولاد بترك أسرهم. ويمكن للمجتمع ذاته أن يكسب رأس المال الاجتماعي أو يخسره بمرور الوقت؛ ففي فرنسا كانت هناك في العصور الوسطى شبكة كثيفة من المؤسسات المدنية، لكن قدرة الفرنسيين على الترابط الاجتماعي التلقائي تحطمت فعلياً ابتداء من القرنين السادس عشر والسابع عشر على يد أسرة ملكية منتصرة انتهجت سياسة مركزية.

يفيد الرأي السائد أن ألمانيا واليابان مجتمعان جماعيًا التوجه؛ فهما يقدِّران عادة طاعة السلطة ويمارسان ما يسميه لستر ثرو (Lester Thurow) "الرأسمالية الجماعية"[8]. ويستند جزء كبير من كتابات العقد الماضي حول القدرة على المنافسة إلى افتراض مفاده أن اليابان مجتمع "جماعي التوجه"، بينما تقع الولايات المتحدة عند الطرف النقيض كتجسيد للمجتمع ذي النزعة الفردية الذي لا يعمل فيه الأفراد معاً ولا يساند بعضهم بعضاً بسهولة. ويرى خبير الشؤون اليابانية رونالد دور (Ronald Dore) أنه يمكن للمجتمعات جميعها أن تشكل جزءاً من سلسلة متدرجة تبدأ عند طرفها الأول بالدول الأنجلوسكسونية ذات النزعة الفردية؛ مثل الولايات المتحدة وبريطانيا وتنتهي عند طرفها الآخر، بالمجتمعات ذات التوجهات الجماعية مثل اليابان[9].

غير أن هذا التقسيم الثنائي يمثل تشويهاً كبيراً لطريقة توزيع رأس المال الاجتماعي حول العالم، كما يمثل سوء فهم عميقاً لليابان، وعلى نحو خاص للولايات المتحدة الأمريكية. وهناك بالفعل مجتمعات ذات نزعات فردية حقيقية لا تتمتع إلا بقدرة ضئيلة على المشاركة؛ ففي مثل هذه المجتمعات تتسم الأسر والجمعيات الطوعية بالضعف، وغالباً ما تكون المؤسسات الأقوى عبارة عن عصابات إجرامية، وهنا يتبادر إلى الذهن روسيا وبعض الدول الشيوعية السابقة الأخرى، فضلاً عن الأحياء الشعبية القديمة في المدن الأمريكية.

وعلى مستوى ترابط اجتماعي أعلى مما هو قائم في روسيا المعاصرة، نجد المجتمعات الأسرية التي يكون فيها السبيل الرئيسي (وغالباً الوحيد) للترابط الاجتماعي هو الأسرة والأشكال الأوسع للقرابة؛ مثل العشيرة أو القبيلة، وغالباً ما تقوم في المجتمعات الأسرية مؤسسات طوعية ضعيفة؛ لأن الأفراد الذين لا توجد بينهم روابط لا يجدون أساساً لوثوق بعضهم ببعض؛ فالمجتمعات الصينية في تايوان وهونج كونج وجمهورية الصين الشعبية نفسها هي أمثلة على ذلك. إن جوهر الكونفوشيوسية الصينية هو تعزيز الروابط الأسرية قبل أية ولاءات اجتماعية أخرى، لكن فرنسا وأجزاءً من إيطاليا تشارك أيضاً في هذه الصفة. ومع أن الرابطة الأسرية ليست في أي منهما بالقدر ذاته من الوضوح الذي تتسم به في الصين، فإن هناك نقصاً في الثقة بين الأفراد الذين لا تربط بينهم صلة القرابة، وبالتالي هناك ضعف في العمل الجماعي الطوعي.

وعلى نقيض المجتمعات الأسرية هناك المجتمعات ذات الدرجة العالية من الثقة الاجتماعية المنتشرة، وبالتالي ذات النزعة القوية نحو الترابط الاجتماعي التلقائي. وتندرج كل من اليابان وألمانيا بالفعل تحت هذه الفئة. لكن الولايات المتحدة الأمريكية منذ تأسيسها لم تكن قط المجتمع الفردي النزعة الذي يعتقد بوجوده معظم الأمريكيين، بل كانت تملك دائماً شبكة غنية من المؤسسات الطوعية والهياكل المجتمعية التي جعلت الأفراد يضعون مصالحهم الضيقة في مرتبة أدنى منها. صحيح أن الأمريكيين كانوا تقليدياً أكثر عداء لسيطرة الدولة، بالقياس إلى الألمان أو اليابانيين، لكن الجماعة القوية تستطيع أن تنشأ في غياب دولة قوية.

تترتب على رأس المال الاجتماعي والميل نحو التواصل الاجتماعي عواقب اقتصادية مهمة؛ فإذا نظرنا إلى حجم أكبر المؤسسات في سلسلة من الاقتصادات القومية (باستثناء تلك المملوكة للدولة أو التي تقدم لها الدولة دعماً مالياً كبيراً أو المملوكة للشركات الأجنبية المتعددة الجنسيات) نلاحظ بعض النتائج المثيرة للاهتمام[10]؛ ففي أوربا وأمريكا الشمالية نجد أن مؤسسات القطاع الخاص في الولايات المتحدة وألمانيا أكبر كثيراً من تلك الموجودة في إيطاليا وفرنسا، وفي آسيا نجد التباين أكبر بين اليابان وكوريا من جهة - إذ تملكان مؤسسات ضخمة وصناعات مركزة كثيراً - وبين تايوان وهونج كونج من جهة أخرى، إذ تميل أحجام المؤسسات فيهما نحو الصغر.

قد يعتقد المرء لأول وهلة أن القدرة على إنشاء مؤسسات ضخمة ترتبط بكل بساطة بالحجم المطلق لاقتصاد الدولة. ولأسباب واضحة، لا يحتمل أن تكون شركتا أندورا (Andorra) وليشتنشتاين (Leichtenstein) نواتين لقيام شركتين عملاقتين متعددتي الجنسيات بحجم شل (Shell) أو جنرال موتورز (General Motors). ومن جهة أخرى ليس هناك ترابط ضروري بين إجمالي الناتج المحلي المطلق والمؤسسات الضخمة في كثير من أنحاء العالم الصناعي. وتضم ثلاثة من أصغر الاقتصادات في أوربا - هي هولندا والسويد وسويسرا - مؤسسات خاصة عملاقة بمعظم المقاييس، علماً بأن هولندا هي أكثر الدول كثافة صناعية في العالم. وفي آسيا كان اقتصادا تايوان وكوريا الجنوبية متقاربين في الحجم خلال الجيل الماضي، ومع ذلك فإن المؤسسات الكورية أكبر كثيراً من المؤسسات التايوانية.

على الرغم من وجود عوامل أخرى تفسر حجم المؤسسة؛ بما فيها السياسة الضريبية ومكافحة الاحتكار وغير ذلك من أشكال القوانين التنظيمية، فإن هناك علاقة بين المجتمعات ذات الدرجة العالية من الثقة والوفرة في رأس المال الاجتماعي - ألمانيا واليابان والولايات المتحدة - وبين القدرة على إقامة المؤسسات التجارية الخاصة الكبيرة[11]. فهذه المجتمعات الثلاثة - على الصعيدين الزمني المطلق والنسبي إلى تاريخ تطورها - كانت أول من قام بإنشاء المؤسسات الهرمية الضخمة الحديثة ذات الإدارة المحترفة. أما الاقتصادات في المجتمعات ذات الدرجة المنخفضة من الثقة مثل تايوان وهونغ كونغ وفرنسا وإيطاليا، فهي على النقيض من ذلك؛ إذ تقوم فيها شركات تجارية أسرية على نحو تقليدي، ففي هذه الدول أدى عدم رغبة غير الأقارب في وثوق بعضهم ببعض إلى تأخير ظهور الشركات الحديثة ذات الإدارة المحترفة، لا بل حال دون ظهورها في بعض الحالات.

فإذا أراد مجتمع أسري ذو درجة منخفضة من الثقة إنشاء شركات تجارية ضخمة، فلا بد من تدخل الدولة للمساعدة على إقامة هذه الشركات من خلال الدعم المالي أو التوجيه، أو حتى بسط الملكية المباشرة عليها. وعندئذ تكون النتيجة توزيعاً غير متوازن للمؤسسات؛ حيث يوجد عدد كبير من المؤسسات الأسرية الصغيرة نسبياً في طرف،

وعدد صغير من المشروعات الكبيرة المملوكة للدولة في الطرف الآخر، وعدد قليل نسبياً بينهما. وقد مكّنت رعاية الدولة في دول مثل فرنسا من إنشاء قطاعات صناعية ضخمة تعتمد على رأس مال ضخم، لكن الشركات المملوكة للدولة كانت رغم هذا أقل فاعلية وحسن إدارة من نظيراتها المملوكة للقطاع الخاص.

إن إنتشار الثقة لا يسهِّل ببساطة نمو المؤسسات الكبيرة، فإذا تمكنت التنظيمات الهرمية الكبيرة من التحول إلى نظام شبكات الشركات الأصغر حجماً من خلال تقنيات المعلومات الحديثة، فإن الثقة سوف تساعد على هذا التحول أيضاً. وتتمكن المجتمعات التي تتمتع بوفرة في رأس المال الاجتماعي من تبني أشكال تنظيمية جديدة، على نحو أسهل من تلك التي تعاني نقصاً في رأس المال الاجتماعي، لدى تغير التقنيات والأسواق.

في مرحلة مبكرة من التنمية الاقتصادية لا يبدو أن حجم المؤسسة ونطاقها له عواقب خطيرة على قدرة المجتمع على النمو والازدهار، ومع أن غياب الثقة في المجتمع قد يشجع على قيام المؤسسات الصغيرة، ويفرض ضريبة على النشاط الاقتصادي، فإنه يمكن تعويض تلك النقائص بالمزايا التي تتفوق بها الشركات الصغيرة على الشركات الكبيرة؛ فتأسيسها يكون أسهل إضافة إلى كونها تتميز بمرونة وسرعة على التكيف مع الأسواق المتغيرة أكثر من المؤسسات الكبيرة. وفي الحقيقة فإن الدول ذات المؤسسات الصغيرة نسبياً في المتوسط - مثل إيطاليا في السوق الأوربية المشتركة، وتايوان وهونغ كونغ في آسيا - قد نمت بسرعة أكبر في السنوات الأخيرة من جاراتها ذات المؤسسات الكبيرة.

هذا ويؤثر حجم المؤسسة فعلاً في قطاعات الاقتصاد العالمي التي يمكن للدولة أن تشارك فيها، ويمكن له على المدى الطويل أن يؤثر في مجمل القدرة التنافسية؛ فالمؤسسات الصغيرة مرتبطة بالبضائع التي تعتمد كثافة العمالة نسبياً والمخصصة للأسواق المجزأة السريعة التغير؛ مثل الملابس الجاهزة، والنسيج، والمصنوعات البلاستيكية، وأجزاء الأجهزة الإلكترونية، والأثاث. وتحتاج المؤسسات الكبيرة إلى إتقان عمليات تصنيع معقدة تتطلب مبالغ كبيرة من رأس المال؛ مثل صناعات معدات

الطيران والفضاء وأشباه الموصلات والسيارات، كما أنها ضرورية لإقامة مؤسسات في السوق تقف وراء أسماء الماركات الشهيرة. وليس مصادفة أن تأتي أشهر الماركات في العالم؛ مثل كوداك (Kodak) وفورد (Ford) وسيمنز (Siemens) وإيه إي جي (AEG) وميتسوبيشي (Mitsubishi) وهيتاشي (Hitachi)، من دول معروفة أيضاً بقدرتها على إقامة مؤسسات كبيرة. وعلى عكس ذلك نجد صعوبة أكبر في العثور على أسماء ماركات شهيرة بين المؤسسات الصينية الصغيرة الحجم.

تحدد المزية المقارنة في نظرية التجارة الحرة التقليدية التقسيم العالمي للعمل، الذي يقاس عادة بما تملكه مختلف الدول من رأس مال وأيد عاملة وموارد طبيعية. وستشير الأدلة التي يوردها هذا الكتاب إلى أن رأس المال الاجتماعي يجب أن يُحسب ضمن الموارد التي تملكها الدولة. وهناك انعكاسات عديدة محتملة لاختلاف الكميات المتوافرة من رأس المال الاجتماعي على التقسيم العالمي للعمل؛ فمثلاً قد تعني طبيعة الكونفوشيوسية الصينية أن الصين ربما لن تستطيع أبداً أن تسلك مسار التنمية الياباني، وسوف تواصل المشاركة في قطاعات اقتصادية مختلفة إلى حد بعيد.

أما مدى تأثير عدم القدرة على إقامة مؤسسات كبيرة في النمو الاقتصادي المستقبلي، فسوف يتوقف على عوامل مجهولة؛ مثل الاتجاهات المستقبلية للتقنيات والأسواق. لكن قد يتبين في ظروف معينة أن هذا القيد مهم لدرجة أنه سوف يلحق ضرراً باحتمالات النمو الطويلة الأجل في دول مثل الصين وإيطاليا.

كذلك هناك فوائد أخرى للميل نحو الترابط الاجتماعي التلقائي، بعضها ليس اقتصادياً؛ إذ يمكن للمجتمع الذي تسود فيه درجة عالية من الثقة أن ينظم مكان العمل على أساس أكثر مرونة، وذي توجهات جماعية، مع تفويض قدر أكبر من المسؤولية إلى المستويات الدنيا في المؤسسة. وعلى النقيض من ذلك تقوم المجتمعات ذات الدرجة المتدنية من الثقة بتضييق الخناق على عمالها، والفصل بينهم بسلسلة من اللوائح البيروقراطية، وعادة ما يجد العمال مكان عملهم أكثر إقناعاً إذا جرت معاملتهم كراشدين يمكن الوثوق بهم وبإسهاماتهم المقدمة إلى الجماعة التي ينتمون إليها، بدلاً من معاملتهم كجزء صغير من آلة صناعية كبرى صممها آخرون. وقد أدى نظام التصنيع

دون حواجز المعتمد في شركة "تويوتا"، والذي هو بمنزلة ترتيب منهجي لمكان العمل ذي التنظيم الجماعي؛ إلى تحسن هائل في الإنتاجية، مما يثبت أن الروح الجماعية والفاعلية يمكن أن تسيرا جنباً إلى جنب. والدرس المستفاد هو أن الرأسمالية الحديثة التي تصوغها التقنيات لا تملي شكلاً واحداً من أشكال التنظيم الصناعي يقتضي من الجميع اتباعه. فالمديرون لديهم مجال واسع لتنظيم أعمالهم بحيث يضعون في حسابهم الجانب الاجتماعي من الشخصية الإنسانية؛ وبعبارة أخرى ليست هناك مقايضة ضرورية بين الروح الجماعية والفاعلية، فهؤلاء الذين يعيرون الروح الجماعية اهتماماً، يمكن بالفعل أن يصبحوا الأكثر فاعلية.

الفصل الرابع

لغة الخير ولغة الشر

يستند رأس المال الاجتماعي الذي يشكل محور الثقة الأساسي، والعامل الحاسم في الحفاظ على سلامة الاقتصاد إلى جذور ثقافية. وللوهلة الأولى نرى مفارقة عجيبة في علاقة الثقافة بالفاعلية الاقتصادية؛ ذلك أن الثقافة غير منطقية إطلاقاً في جوهرها وطريقة نشرها، بل قد تبدو محيرة كموضوع للدراسة العلمية. ويعتبر علماء الاقتصاد أنفسهم أكثر علماء الاجتماع واقعية حين يمقتون التعامل مع مفهوم الثقافة؛ فهو غير قابل للتعريف البسيط، وبالتالي لا يمكن أن يشكل أساساً لنموذج واضح للسلوك البشري، كما هي حال البشر "كدعاة عقلانيين إلى الحد الأعلى للمنفعة".

وفي أحد الكتب الدراسية الشائعة لعلم الإنسان (Anthoropology)، يقدم المؤلف ما لا يقل عن أحد عشر تعريفاً للثقافة[1]. بينما عدَّد كاتب آخر مئة وستين تعريفاً للثقافة استخدمها علماء الأنثروبولوجيا وعلماء الاجتماع وعلماء النفس وغيرهم[2]. ويصر علماء الأنثروبولوجيا الثقافية، على أنه لا توجد نواح ثقافية مشتركة بين جميع المجتمعات البشرية[3]، لذلك يستحيل ترتيب العوامل الثقافية في قوانين عالمية. ولا يمكن تفسيرها إلا من خلال ما يطلق عليه كليفورد جيرتز (Clifford Geertz) "الوصف الكثيف"، وهو عبارة عن أسلوب إثنوجرافي* يأخذ بعين الاعتبار تنوع كل ثقافة فردية وتعقيدها. وتصبح الثقافة في رأي كثير من علماء الاقتصاد، أداة أو وسيلة أخيرة تستخدم لتفسير كل ما لا يمكن للنظريات العامة للسلوك البشري إيجاد أسباب أو تفسيرات له، ولكن يمكن أن يكون للثقافة عقلانية تكيُّفية عميقة، وإن كان ذلك غير واضح للوهلة الأولى، ولكن أولاً ينبغي علي بيان كيف سأستخدم مفهوم الثقافة.

يميز علماء الأنثروبولوجيا الثقافية وعلماء الاجتماع بين الثقافة وما يطلقون عليه تسمية البنية الاجتماعية. وتقتصر الثقافة من هذا المنطلق على المعاني والرموز والقيم

* الإثنوجرافي (ethnographic): هو العلم الذي يبحث في الثقافات الإنسانية المختلفة ويصفها.

والأفكار، وتشمل ظواهر مثل الدين والأيديولوجيا. وعرف جيرتز الثقافة بأنها «نمط من المعاني المجسَّدة في رموز، وهو ينتقل تاريخياً، ونظام من المفاهيم المتوارثة المعبَّر عنها في أشكال رمزية يمكن للأفراد من خلالها أن ينقلوا معرفتهم المتعلقة بالمواقف المتخذة تجاه الحياة وأن يخلِّدوها ويُنمُّوها»[4]. وتتعلق البنية الاجتماعية على العكس من ذلك بالمؤسسات الاجتماعية الفعلية؛ مثل الأسرة أو العشيرة أو النظام القانوني أو الدولة. ومن هذا المنطلق تنسب المبادئ الكونفوشيوسية حول العلاقة بين الآباء والأبناء إلى الثقافة، أما الأسرة الصينية الفعلية المنحدرة من الأب فهي بنية اجتماعية.

وسأستخدم في الكتاب هذا التمييز بين الثقافة والبنية الاجتماعية؛ لأنه غالباً ما يصعب التمييز بين الاثنتين؛ إذ تصوغ القيم والأفكار علاقات اجتماعية ملموسة والعكس صحيح. والأسرة الصينية لها بنية أبوية، ويعود ذلك إلى حد كبير إلى أن الأيديولوجية الكونفوشيوسية تعطي الأفضلية للذكور وتعلم الأولاد تبجيل آبائهم، ولذلك تبدو الأيديولوجية الكونفوشيوسية مناسبة لأولئك الذين ترعرعوا في أحضان الأسر الصينية.

يعتمد التعريف الذي سأستخدمه على كل من الثقافة والبنية الاجتماعية، حسب تعريفيهما الدقيقين، ويقترب من المعنى المتعارف عليه للثقافة؛ وهو أنها عادة أخلاقية متوارثة، ويمكن أن تتألف العادة الأخلاقية من فكرة أو قيمة، مثل النظرة إلى لحم الخنزير على أنه نجس، أو بأن البقر مقدس، أو يمكن أن تتألف من علاقة اجتماعية حقيقية، مثل اتجاه المجتمع الياباني التقليدي إلى توريث الابن الأكبر كامل تركة أبيه.

وربما يمكن من هذا المنطلق فهم الثقافة بأكبر درجة من السهولة باستخدام صيغة النفي؛ فهي ليست خياراً منطقياً كما استخدمه علماء الاقتصاد في نموذجهم الأساسي للبشر كدعاة عقلانيين للحد الأقصى للمنفعة. وبداية أقصد هنا "بالخيار العقلاني" الوسائل العقلانية وليس الغايات العقلانية، أي النظر في طرائق بديلة لتحقيق غاية معينة، واختيار الأفضل على أساس المعلومات المتوافرة. وتنبع الخيارات التي تتأثر بالثقافة من العادة؛ إذ يستخدم الفرد الصيني عيداناً لتناول طعامه؛ ليس لأنه أجرى

مقارنة بينها وبين السكاكين والشوك الغربية، وتبين له أن العيدان أفضل لتناول المأكولات الصينية، ولكن لأن هذه هي الأدوات التي يستخدمها جميع الصينيين عادة. وليس هناك خيار عقلاني يذكر في عبادة الهندوس للبقر، هذه العبادة التي تحمي مجموعة من البقر غير منتجة يبلغ عددها نصف عدد سكان الهند، ومع ذلك يواصل الهندوس عبادة الأبقار[5].

إن أهم العادات التي تتألف منها الثقافات، ليس لها علاقة بكيفية تناول المرء لطعامه أو تمشيطه لشعره، لكنها تتعلق بالشرائع الأخلاقية التي تنظم السلوك في المجتمع، وهو ما يسميه الفيلسوف نيتشه (Nietzsche) "لغة الخير والشر" لدى الشعب. وبرغم تنوع الثقافات، فإنها تسعى جميعاً لكبح الأنانية الصرفة للطبيعة البشرية، من خلال وضع قواعد أخلاقية غير مدونة. ومع أنه من الممكن تأكيد قانون أخلاقي باختيار عقلاني مدروس، فلدى مقارنة قانوننا الأخلاقي بالبدائل المتوافرة نجد أن الغالبية العظمى من شعوب العالم لا تفعل ذلك، بل تتمثل عملية تثقيفهم في اتباع القواعد الأخلاقية لمجتمعهم من خلال التعود، أو من خلال الحياة الأسرية أو الأصدقاء والجيران أو المدرسة.

يُظهر إعلان لإحدى ماركات السيارات على التلفزيون الأمريكي فتاة صغيرة جالسة في غرفة تدريس تتسم بجو قمعي، حيث يأمرها مدرس صارم بصوت رتيب متكرر بأن "ترسم بين الأسطر"، وفجأة تتغير الصورة؛ فنرى الفتاة قد أصبحت امرأة شابة - في مشهد بالألوان بدلاً من الأبيض والأسود - تقود بنفسها سيارتها المكشوفة، بينما تداعب الريح شعرها، ولم تكتف بالخروج عن خطوط الطريق العام، بل يبيِّنها الإعلان وهي تشعر بمتعة بالغة في القيادة خارج الطريق عبر حقل فسيح، وكان يمكن أن يوضع ملصق على مصد سيارتها يقول "شككوا في السلطة"، بالرغم من أن منتجي الإعلان لم يقولوا ذلك صراحة. ولو تم إنتاج الإعلان ذاته في آسيا، لكان من المحتمل أن نشاهد مدرساً عطوفاً يبين للفتاة كيف ترسم بتأنٍّ بين الأسطر، وبعد التمرن بصبر وأناة، تُكافأ بسيارة جديدة، حيث يمكن أن نقرأ ملصق "احترموا السلطة" على مصد سيارتها، وفي كلتا الحالتين لا تُعطى الدروس الأخلاقية بطريقة عقلانية، بل من خلال الصور والعادات والآراء الاجتماعية.

تتضح العلاقة الوثيقة بين الفضيلة الأخلاقية والعادة في مفهوم الشخصية، ويمكن أن يعرف المرء بسهولة الشيء الصحيح الواجب فعله فكرياً، لكن لا يستطيع أن يفعل ذلك إلا الأشخاص ذوو "الشخصية القوية" في ظروف صعبة أو قاسية. ويوضح أرسطو أنه على عكس الفضيلة الفكرية، فإن «الفضيلة الأخلاقية هي في معظم الأحيان وليدة العادة، وقد اشتقت اسمها بالفعل من تلك الكلمة مع تغيير بسيط في الشكل». ويمضي قائلاً: إن «ميولنا الأخلاقية تتكون نتيجة للأنشطة المتقابلة . . . لذا فإن تدربنا منذ الطفولة على مجموعة واحدة أو أخرى من العادات ليس شيئاً تافهاً، بل على العكس، إنه أمر مهم جداً إن لم يكن فائق الأهمية»[6].

تشكل الديانات التقليدية أو الأنظمة الأخلاقية (مثل الكونفوشيوسية) المصادر المؤسساتية الرئيسية للسلوك الذي تحدده الثقافة، وتخلق الأنظمة الأخلاقية مجتمعات معنوية؛ لأن لغتي الخير والشر المشتركة بينها تعطي أفرادها حياة معنوية مشتركة. وإلى حد ما، سوف يخلق أي مجتمع معنوي درجة من الثقة بين أفراده، بصرف النظر عن القواعد الأخلاقية المحددة التي يتبعها، وتنزع بعض الشرائع الأخلاقية إلى توسيع دائرة الثقة بدرجة تفوق الشرائع الأخرى، بالتشديد على قواعد الأمانة والإحسان وحب الخير لفئات المجتمع قاطبة. ويقول فيبر (Weber): «كان هذا من المحصلات الرئيسية للمذهب التطهري (Puritan) للفضيلة الذي شجع على مستويات أعلى من السلوك الجدير بالثقة في مجالات تتخطى كثيراً حدود الأسرة». والثقة التي هي حيوية للحياة الاقتصادية في رأيه نشأت تاريخياً من العادة الدينية، وليس من الحسابات العقلانية.

إن ربط الثقافة بالعادة وليس بالخيار العقلاني، لا يعني أن الثقافات غير عقلانية، لكنها ببساطة تفتقر إلى العقلانية فيما يتعلق بوسائل اتخاذ القرار، ومن الممكن أن تغرس الثقافات في أبنائها درجة عالية من العقلانية؛ فمثلاً استخدام التهذيب والعبارات التبجيلية في الكلام يساعد على إعطاء معلومات مفيدة عن المنزلة الاجتماعية لمن يتحاور معنا. وفي الواقع لا نستطيع أن نعيش حياتنا اليومية دون الثقافة كعمل لا عقلاني تعودنا عليه، وليس لدى أي منا الوقت أو الميل للتوصل إلى اختيار عقلاني يتعلق بالغالبية العظمى من القرارات التي يواجهها الإنسان في حياته؛ مثل محاولة الخروج خلسة من

المطعم دون دفع الفاتورة، أو عدم التصرف بأدب مع الغرباء، أو فتح رسالة أحد الجيران التي وضعت في صندوق بريدك خطأ على أمل العثور على نقود فيها، فمعظم الأفراد معتادون ببساطة على درجة دنيا من الأمانة. أما جمع المعلومات الضرورية والنظر في الاحتمالات الممكنة، فهو في حد ذاته عملية مكلفة وتستغرق وقتاً طويلاً، ويمكن اختصارها بالتقاليد والعادات(7). وكما أشار آرون وايلدافسكي (Aaron Wildavsky)، يصح هذا الأمر حتى بالنسبة للخيارات السياسية التي تبدو معقدة والتي يعتمدها الأشخاص المثقفون الذين يعيشون في مجتمعات متقدمة. ويتخذ الأفراد مواقف إزاء المخاطرة؛ فمثلاً أيهما أشد خطراً: الطاقة النووية أو ملامسة الأشخاص المصابين بمرض الإيدز؟ ليس بناءً على التحليل العقلاني للمخاطر الحقيقية القائمة في كل حالة، لكن انطلاقاً مما إذا كانوا ليبراليين أو محافظين بشكل عام(8).

يميل علماء الاقتصاد المعاصرون إلى ربط الغايات العقلانية بزيادة المنفعة إلى حدها الأقصى والتي تُفهم عادة أنها الخير الأكبر الممكن للمستهلك. وفي هذا الصدد فإن كثيراً من الثقافات التقليدية (بما فيها الثقافة التقليدية للغرب) تعوزها العقلانية أو هي ببساطة غير عقلانية فيما يتعلق بالغايات؛ إذ تحتل الرفاهية الاقتصادية مرتبة أدنى من الأهداف الأخرى؛ فالبوذي المتدين على سبيل المثال يعتقد أن غاية الحياة ليست تكديس الممتلكات المادية، بل هي عكس ذلك تماماً، أي القضاء على الرغبة في التملك وتذويب الشخصية الفردية في الفراغ الكوني. ويشكل الاعتقاد بأن الأهداف الاقتصادية بالمعنى الضيق فقط يمكن اعتبارها عقلانية ونوعاً من الغطرسة الفكرية الكبيرة، إذ سيتم عندئذ الاستخفاف بجزء كبير من التقاليد الغربية نفسها بتياراتها الدينية والأخلاقية والفلسفية الغنية.

يميل عديد من الغربيين إلى اعتبار الثقافات غير الغربية غير عقلانية، وغالباً ما قيل هذا الكلام مثلاً عن إيران بعد ثورة 1979، عندما قطع ذلك البلد علاقاته بالغرب وباشر تنفيذ برنامج توسعي دافعه الدين. لكن إذا تفحص المرء سجل إيران عن كثب، فإنه سيجد أن إيران قد أظهرت سلوكاً عقلانياً طوال هذه الفترة، من حيث حسابها للوسائل المستخدمة في تحقيق أهدافها، فما بدا غير عقلاني للغربيين كان مرده إلى أن كثيراً من غاياتها كانت دينية وليست اقتصادية.

وعلى العكس فمن الممكن تماماً للتقاليد الثقافية التي تعوزها العقلانية والتي تتم ممارستها من قبيل العادة ولغايات غيبية، أن تعزز الحد الأقصى للمنفعة كما يفهم بالمعنى الواقعي الضيق. وهذه هي المقولة الرئيسية في كتاب ماكس فيبر "الخلق البروتستانتي وروح الرأسمالية" الذي يبين فيه أن المتطهرين الأوائل الذين سعوا إلى تمجيد الإله وحده وتخلوا عن حيازة السلع المادية كغاية بحد ذاتها، اكتسبوا فضائل معينة؛ مثل الأمانة وعدم التبذير، وقد ساعدهم ذلك جداً في جمع رأس المال[9]. ويتضمن هذا الكتاب مقولة محورية مشابهة لمقولة فيبر، وهي أن هناك عادات أخلاقية مثل القدرة على المشاركة التلقائية، تشكل عنصراً حاسماً في الابتكار التنظيمي، وبالتالي في خلق الثروة. وتفضي الأنواع المختلفة من العادات الأخلاقية إلى أشكال بديلة من التنظيم الاقتصادي، وتؤدي إلى اختلاف كبير في البنية الاقتصادية. وبعبارة أخرى، فإن أكثر الداعين إلى الحد الأقصى للمنفعة قد لا يكونون دائماً عقلانيين؛ فالأفراد الذين يمارسون أنواعاً معينة من الفضائل الأخلاقية والاجتماعية التقليدية بطريقة تعوزها العقلانية، والذين غالباً ما يسعون وراء أهداف غير اقتصادية إطلاقاً، قد لا يكونون محرومين أو مصابين بالارتباك إلى الدرجة التي يريدنا أن نصدقها علماء الاقتصاد المعاصرون.

إن تعريف الثقافة كعادة أخلاقية أو معنوية يمكن أن يجعل من الصعب قياس المتغيرات الثقافية، وفي أوساط علماء الاجتماع فإن الأدوات الأكثر شيوعاً هي استطلاعات الرأي؛ حيث يُطلب إلى عينة تمثل شريحة سكانية معينة الإجابة عن سلسلة من الأسئلة التي تستهدف انتزاع المعلومات حول القيم التي ترتكز عليها ثقافة تلك الشريحة. والمشكلة في هذا الأسلوب، إلى جانب المشكلات المنهجية المعهودة (مثل كفاية العينة أو ميل المشاركين إلى إبلاغ السائل ما يعتقدون أنه يود سماعه)، هي أنه يخلط بين الآراء والعادات. فمثلاً، تشير كثير من الدراسات المسحية إلى أنه يوجد لدى الأمريكيين الفقراء الذين يعيشون من نظام الرعاية الاجتماعية مواقف تجاه العمل وعدم التبذير والاتكالية مشابهة لمواقف أبناء الطبقة المتوسطة[10]. ولكن وجود رأي يقول بأن من المهم العمل بجد، يختلف عن وجود أخلاقيات عمل، أي التعود على النهوض باكراً في الصباح، والذهاب إلى عمل ممل أو غير ممتع، وتأجيل الاستهلاك لمصلحة الرفاهية الطويلة المدى. وما من شك في أن الأفراد الذين يعتمدون على نظام الضمان

الاجتماعي يودون الخلاص من هذا الاعتماد، لكن المعطيات التجريبية لا توضح كثيراً ما إذا كانت لديهم العادات التي تمكنهم من فعل ذلك. لقد تركز معظم الجدل حول الفقر في الولايات المتحدة في الجيل الماضي على مسألة ما إذا كانت الطبقة المحرومة في المدن الأمريكية فقيرة لأنها تفتقر إلى الفرص الاقتصادية، أو أن هناك شيئاً يمكن أن يُطلق عليه "ثقافة الفقر"؛ أي عادات اجتماعية تمثل اختلالاً وظيفياً؛ مثل حمل المراهقات والإدمان على المخدرات، التي يمكن أن تستمر حتى بوجود الفرص الاقتصادية[11].

إذا عرّفنا الثقافة بأنها عادة، وبالأخص عادة أخلاقية، فإن الحد الفاصل بين الخيار العقلاني والثقافة ليس واضحاً دائماً، والذي قد يبدأ كخيارات عقلانية يمكن أن يصبح نتاجاً ثقافياً بمرور الوقت. فعلى سبيل المثال، من المنطقي عادةً التحدث عن تفضيل الأمريكيين للديمقراطية وحرية الأسواق كقضية أيديولوجية وليست ثقافية. وكثير من الأمريكيين يمكنهم أن يعطوا سبباً معقولاً لتفضيل الديمقراطية على الاستبداد والطغيان، أو لكون أداء القطاع الخاص أفضل من "القطاع الحكومي المتضخم" بناء على تجربتهم الشخصية، أو على قوة إقناع الأيديولوجيات السياسية والاقتصادية الأعم التي يتشربونها كجزء من تنشئتهم العامة.

من جهة أخرى، من المؤكد أن يتخذ عديد من الأمريكيين هذه المواقف دون التفكير فيها كثيراً وينقلوها إلى أولادهم أثناء تدريبهم على استخدام مرافق دورات المياه، إذا جاز التعبير. وبينما كان تأسيس أمريكا عملاً واعياً ومنطقياً، فقد قبلت الأجيال اللاحقة من الأمريكيين مبادئ التأسيس، ليس لأنها درستها دراسة واعية كما فعل الآباء المؤسسون، بل لأنها كانت تقليدية. وبالتالي عندما يصف الأفراد الولايات المتحدة الأمريكية أحياناً بأن لديها ثقافة "ديمقراطية"، أو ثقافة "حرية الأسواق"، فإنهم يقصدون أن الأمريكيين يميلون إلى عدم الوثوق بالحكومة المتضخمة والسلطة عموماً، ويقدسون الفردية، ولديهم عدم تكلف وبساطة نابعين من المساواة؛ أي جميع خصال الشخصية القومية التي وصفها توكفيل وصفاً دقيقاً في كتابه «**الديمقراطية في أمريكا**». وهم يتصرفون على هذا النحو دون أن يفكروا في الأسباب أو فيما إذا كانت هناك طرق

بديلة أفضل للنظر إلى الأمور وفعل الأشياء، وبالتالي فإن لدى الأمريكيين أيديولوجية ديمقراطية، ويتصرفون بدوافع أيديولوجية، لكن لديهم أيضاً ثقافة المساواة التي نشأت بمرور الوقت من الأيديولوجية مقرونة بعوامل أخرى.

في أغلب الأحيان، فإن ما يبدأ كفعل سياسي يتجسد في النهاية في خصيصة ثقافية؛ فمثلاً شهدت إنجلترا وفرنسا في القرنين السادس عشر والسابع عشر سلسلة من الحروب بين الملكية ومختلف النبلاء والمدن المستقلة والسلطات الكنسيَّة التي كانت تتقاسم السيادة في حينه. وفي إنجلترا خسرت الملكية الصراع وأجبرت في النهاية على القبول بسلسلة من القيود الدستورية على سلطتها ما لبثت أن أصبحت أساس الديمقراطية البرلمانية الحديثة. وفي فرنسا ربحت الملكية وبدأت سلسلة طويلة الأجل من السلطات المركزية التي تتمحور حول الحكم المطلق للدولة. ولا أعرف سبباً تاريخياً جذرياً لخسارة الملكية في إنجلترا وفوزها في فرنسا، ويمكن أن يتصور المرء بسهولة حدوث النتيجة العكسية[12]. لكن حقيقة حدوثها على هذا النحو، كان لها عواقب عميقة على الثقافة السياسية في كلا البلدين لاحقاً؛ إذ قوضت مركزية السلطة السياسية في فرنسا الاستقلال الذاتي للجمعيات الطوعية، وجعلت الفرنسيين أكثر اعتماداً على السلطة المركزية في الأجيال اللاحقة، سواء أكانت السلطة ملكية أم جمهورية. وعلى العكس، أصبح المجتمع في إنجلترا أكثر قدرة على التنظيم الذاتي؛ لأن الأفراد لم يعتمدوا على السلطة المركزية لتسوية خلافاتهم، وهي عادة نقلها المستوطنون الإنجليز إلى العالم الجديد[13].

زيادة في تعقيد الأمور فإننا نجد أحياناً جذوراً ثقافية لخيارات سياسية في ظاهرها؛ إذ إن النزعة الفرنسية نحو المركزية السياسية بدأت كفعل سياسي، لكنها تحولت إلى صفة ثقافية أثرت في القرارات السياسية اللاحقة. وبالتالي فإن إقرار الدستور المركزي الرئاسي المفرط لجمهورية ديجول الخامسة عام 1958 كان عملاً سياسياً، وجاء رداً على الأزمة في الجزائر، لكنه تماشى جداً مع التقاليد السياسية ـ الثقافية في فرنسا. فقد كان حلاً فرنسياً محضاً لمشكلة الفوضى السياسية التي سادت الجمهورية الرابعة، وهو حل له سوابق عديدة في التاريخ الفرنسي.

وبسبب أن الثقافة عادة أخلاقية، فإنها تتغير ببطء شديد، بصورة أشد بطئاً من تغير الأفكار. فعندما هُدم جدار برلين وتداعت الشيوعية بين عامي 1989 و1990، تغيرت الأيديولوجية الحاكمة في أوربا الشرقية والاتحاد السوفيتي السابق بين عشيَّة وضحاها من الماركسية - اللينينية إلى اقتصاد السوق والديمقراطية. وبالمثل فإن الأيديولوجيات القائمة على الاقتصاد الذي تسيطر عليه الدولة في بعض دول أمريكا اللاتينية، مثل إيجاد بدائل محلية للواردات، قد قُضي عليها قضاء مبرماً في أقل من عقد من الزمن مع مجيء رئيس جمهورية أو وزير مالية جديد إلى السلطة. والشيء الذي لا يمكن أن يتغير بالسرعة ذاتها هو الثقافة. وتدل تجربة كثير من المجتمعات الشيوعية على أن الشيوعية خلقت عادات كثيرة؛ مثل الاعتماد الشديد على الدولة، وهو ما أدى إلى غياب الروح التجارية وعدم القدرة على قبول التسويات، والعزوف عن التعاون الطوعي في مجموعات مثل الشركات أو الأحزاب السياسية، وهذه العادات أبطأت كثيراً من خطى تعزيز الديمقراطية أو اقتصاد السوق، وربما يكون الأفراد في هذه المجتمعات قد أعطوا موافقتهم الفكرية على إحلال الديمقراطية والرأسمالية محل الشيوعية بالتصويت لمصلحة الإصلاحيين "الديمقراطيين"، لكنهم لا يملكون العادات الاجتماعية الضرورية لإنجاح أي منهما.

من جهة أخرى يطرح الأفراد أحياناً خطأ الفرضية المعاكسة؛ أي إن الثقافة غير قادرة على تغيير الأفعال السياسية وعلى التأثير فيها. وفي الحقيقة نرى الشواهد على التغيير الثقافي في كل اتجاه من حولنا، فمثلاً كانت الكاثوليكية دائماً تعتبر معادية لكل من الرأسمالية والديمقراطية، وقد ساق فيبر في كتابه "**الخلق البروتستانتي**" الحجج القائلة بأن الإصلاح كان إلى حد ما شرطاً مسبقاً لقيام الثورة الصناعية، وحتى بعد حدوثها كانت الكنيسة الكاثوليكية غالباً ما تنتقد العالم الاقتصادي الذي بنته الرأسمالية. ولم تتحول الدول الكاثوليكية كمجموعة إلى دول صناعية إلا بعد الدول البروتستانتية[14]. وفي المعارك التي دارت بين الدكتاتورية والديمقراطية في النصف الأول من القرن العشرين؛ مثل الحرب الأهلية الاسبانية، كان هناك تحالف وثيق بين العرش والكنيسة.

وبحلول نهاية النصف الثاني من القرن العشرين، حدث تحول كبير في الثقافة الكاثوليكية؛ إذ أصبحت الكنيسة في بياناتها الرسمية على وفاق مع الديمقراطية، وبشيء من التحفظ مع الرأسمالية الحديثة[15]. وكانت الغالبية العظمى من الديمقراطيات الجديدة التي ظهرت خلال الفترة 1974 ـ 1989 مجتمعات كاثوليكية. وأدت الكنيسة الكاثوليكية في عدد منها دوراً رئيسياً في الكفاح ضد الاستبداد[16]. كذلك حققت دول كاثوليكية مثل إسبانيا والبرتغال وإيطاليا وتشيلي والأرجنتين في فترات مختلفة من الستينيات والسبعينيات والثمانينيات نمواً أسرع من نظيراتها البروتستانتية؛ مثل بريطانيا أو الولايات المتحدة الأمريكية، لكن التوافق بين الثقافة الكاثوليكية وكل من الديمقراطية أو الرأسمالية لم يكتمل بعد، ومع ذلك حدثت "عملية تحول بروتستانتية" للثقافة الكاثوليكية جعلت الاختلافات بين المجتمعات البروتستانتية والكاثوليكية أقل وضوحاً اليوم مما كانت عليه في الماضي[17].

لا شك في أن البشر كما يقول علماء الاقتصاد أنانيون أساساً، وأنهم يسعون وراء مصالحهم الأنانية بطريقة عقلانية، لكنهم أيضاً يملكون جانباً أخلاقياً يجعلهم يشعرون بالواجب تجاه الآخرين، وهو جانب تتعارض أغراضه دائماً مع غرائزهم الأنانية[18]. وكما توحي كلمة الثقافة نفسها فإن القواعد الأخلاقية السامية التي يعيش الأفراد بموجبها تتغذى من خلال التكرار والتقاليد والقدوة، وقد تعكس هذه القواعد عقلانية أكثر تكيُّفاً، وربما تخدم غايات عقلانية اقتصادية. وعند قلة من الأفراد، يمكن أن تكون الثقافة وليدة القبول العقلاني، لكنها تنتقل من جيل إلى آخر كعادات اجتماعية لاعقلانية؛ وهذه العادات بدورها تضمن ألا يتصرف البشر أبداً كداعين إلى الحد الأقصى للمنفعة بشكل أناني محض، كما يفترض علماء الاقتصاد.

الفصل الخامس

الفضائل الاجتماعية

درج المفكرون على الابتعاد عن إصدار الأحكام الذاتية لدى مقارنة الثقافات المختلفة، لكن يتضح من المنظور الاقتصادي أن بعض العادات الأخلاقية تشكل فضائل فيما تشكل عادات أخرى رذائل؛ وبالنسبة للعادات الثقافية التي تشكل فضائل فإنها لا تساهم جميعها في تكوين رأس المال الاجتماعي، إذ يمكن ممارسة بعضها من جانب أشخاص يعملون منفردين، بينما لا ينشأ بعضها الآخر - ولا سيما الثقة المتبادلة - إلا في إطار اجتماعي. وتؤدي الفضائل الاجتماعية كلها، ومن بينها الاستقامة والجدارة بالثقة وروح التعاون والإحساس بالواجب تجاه الآخرين، دوراً حاسماً في تنمية الفضائل الفردية، ولم تحظ إلا بقدر ضئيل من الاهتمام في المناقشات التي دارت حول هذا الموضوع، وهذا سبب مهم يدعوني إلى التركيز عليها هنا.

هناك كم هائل من الكتابات حول تأثير الثقافة في الحياة الاقتصادية، ويدور معظمها على كتاب واحد هو **«الخلق البروتستانتي وروح الرأسمالية»** لماكس فيبر، الذي صدر عام 1905. وقد قلب فيبر مقولات كارل ماركس رأساً على عقب عندما ساق الحجة القائلة بأن القوى الاقتصادية القائمة لم تخلق نتاجاً ثقافياً مثل الدين والأيديولوجيا، في حين أنتجت الثقافة أشكالاً معينة من السلوك الاقتصادي، ولم تظهر الرأسمالية في أوربا بمجرد توافر ظروف تقنية مواتية، بل إن القيم الروحية السائدة حينها هي التي سمحت بحدوث التغيير التقني، وكانت تلك الروح وليدة البروتستانتية التطهرية أو الأصولية التي تقدس النشاط الدنيوي، وتشدِّد على إمكانية خلاص الفرد من وساطة البنى الهرمية التقليدية مثل الكنيسة الكاثوليكية[1].

ما يزال كتاب فيبر يثير جدلاً حتى يومنا هذا؛ حيث يسلم البعض بالحقيقة التي ترتكز عليها فرضيته، بينما يطعن البعض الآخر فعلياً في التأكيدات التي أوردها كتابه[2]. وهناك حالات شاذة تجريبية عديدة في الترابط القائم بين البروتستانتية والرأسمالية، مثل

التطور التجاري النشط للمدن - الدول الكاثوليكية في شمال إيطاليا في القرنين الرابع عشر والخامس عشر، أو فشل الأوربيين الكالفينيين* الذين استوطنوا أفريقيا، ويقوم هذا الترابط على ثقافة رأسمالية مزدهرة حتى الربع الأخير من القرن العشرين[3].

من جهة أخرى فإن الارتباط بين البروتستانتية والرأسمالية قوي لدرجة أنه ليس هناك إلا نفر قليل على استعداد لتأكيد عدم وجود علاقة سببية بينهما على الإطلاق[4]. وعلى مستوى العقيدة احتفظت الكاثوليكية حتى العقود الأخيرة من القرن العشرين بدرجة من العداء نحو الرأسمالية الحديثة أكبر مما فعلت الكنائس البروتستانتية الرائدة[5].

وبناء على ذلك يتخذ عدد من الدارسين والباحثين موقفاً وسطياً، ويتفقون على أن فيبر ربما أخطأ في تحديد سبل الترابط السببي بين الرأسمالية والبروتستانتية كما أخطأ في بيانه للحقائق التجريبية المختلفة، لكن طبقاً لإحدى النظريات المعاصرة فإنه رغم عدم وجود شيء متأصل في الكاثوليكية يكبح عملية التحديث الاقتصادي، كما أكد فيبر، فإن حركة الإصلاح المضاد التي قامت بها الكنيسة البروتستانتية كان من أثرها خنق إمكانية الابتكار والإبداع في الدول التي انتصرت فيها[6].

نزع كثير من الأعمال التجريبية حول الحالات التي حدثت منذ أن ألَّف فيبر كتابه إلى تأكيد الخطوط العريضة لفرضيته، ولعل أكثر الخلاصات إثارة جاءت من أمريكا اللاتينية، حيث دأب البروتستانت القادمون من أمريكا الشمالية على التبشير بالأفكار البروتستانتية طيلة جيلين أو ثلاثة أجيال، فالعديد من دول أمريكا اللاتينية التي تعتنق الكاثوليكية تقليدياً أصبحت تضم أعداداً كبيرة من البروتستانت، مما يوفر إلى حد ما مختبراً لقياس العواقب المترتبة على هذا التغير الثقافي. وإن نوع البروتستانتية التي يجري تصديرها إلى أمريكا اللاتينية من الولايات المتحدة هي البنتكوستالية (Pentecostal)** التي يقول عالم الاجتماع ديفيد مارتن (David Martin) إنها تشكل الموجة العظيمة الثالثة من التجدد الأصولي (وتتمثل الموجتان الأخريان في المذهب

* نسبة إلى جون كالفين، اللاهوتي الفرنسي البروتستانتي (1509 - 1564) الذي يقول بأن السلطة العليا لله، وبأن قدر الإنسان مرسوم قبل ولادته، وأن البشر فاسدون (المحرر).

** طائفة مسيحية بروتستانتية أسسها الكاهن تشارلز برهام (1873 - 1929) ويسعى المؤمنون بها إلى الامتلاء بالروح القدس، ويتميزون بالحرية الكبيرة في التعبير عن مشاعرهم الدينية (المحرر).

التطهري الإصلاحي والأصولية الميثودية* في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر). وتشير التقديرات الآن إلى أن 20٪ من سكان البرازيل من البروتستانت، منهم أكثر من 12 مليوناً من الإنجيليين. ويعتقد أن عدد البروتستانت في تشيلي هو في حدود 15 إلى 20٪ وفي جواتيمالا يصل العدد إلى 30٪، بينما اعتنق المذهب البروتستانتي خُمس سكان نيكاراجوا[7]، كذلك تؤكد معظم الأعمال التجريبية في علم الاجتماع حول هذا الموضوع، بما فيها الدراسة الشاملة التي أجراها مارتن نفسه فرضية فيبر؛ إذ صاحبت اعتناق البروتستانتية في أمريكا اللاتينية زيادات ملموسة في الاعتناء بالناحية الصحية والادخار والإنجازات التعليمية وفي رفع متوسط دخل الفرد[8].

إن عبارة "خُلُق العمل" سواء أكانت بروتستانتية أم لا هي في الواقع تسمية مغلوطة لمجموعة من الخصال الشخصية المترابطة التي تدرج عادة تحت هذا العنوان في كتابات ما بعد مرحلة فيبر؛ فإذا كنا نقصد بعبارة "أخلاق العمل" ميلاً عاماً لدى السكان العاملين للنهوض باكراً في الصباح، والعمل ساعات طويلة في مجالات مضنية جسدياً وفكرياً، عندئذ فإن خُلق العمل قد يكون كافياً لخَلْق العالم الصناعي الحديث[9]؛ فقد كان الفلاح العادي في الصين خلال القرن الخامس عشر يكدُّ أكثر ولساعات أطول مما يفعله العامل الحديث في خط التجميع في ديترويت أو ناجويا[10]. لكن إنتاجية الفلاح لا تزيد على جزء بسيط من إنتاجية العامل الحديث؛ لأن الثروة الحديثة ترتكز على رأس المال الإنساني (المعرفة والتعليم) والتقنية والابتكار والتنظيم، وطائفة من العوامل الأخرى المرتبطة بالجودة، وليس على الكمية البسيطة من العمل المستخدمة في تكوينها[11].

إذاً لا تشير الروح الرأسمالية لدى فيبر إلى مجرد خُلق العمل ذي التعريف الضيق، بل إلى فضائل أخرى متعلقة بهذا الخلق؛ مثل الاقتصاد (الميل إلى الادخار) والأسلوب العقلاني في تسوية المشكلات والانشغال بالحاضر الذي يدفع الأفراد إلى السيطرة على بيئتهم من خلال الابتكار والعمل. وتنطبق هذه الخصائص أساساً على أصحاب المشروعات ورأس المال وليس على العمال الذين يعملون لديهم.

* كنيسة الميثوديين أو تعاليمها، وهي حركة دينية إصلاحية قادها في أكسفورد (عام 1729) تشارلز وجون ويزلي محاولين فيها إحياء كنيسة إنجلترا (المحرر).

وكمجموعة من الصفات المتعلقة بأصحاب المشروعات، فإن "روح الرأسمالية" لها معنى حقيقي، لا سيما بالنسبة للمجتمعات التي ما تزال في مرحلة مبكرة من تطورها الاقتصادي. وهذا المعنى مفهوم جيداً لدى علماء اقتصاد التنمية الذين قضوا وقتاً في الميدان في مجتمعات ما قبل التصنيع. وفي غياب العادات الفكرية "الحديثة"، فلن يكون هناك جدوى يذكر في أية خطة يضعها صندوق النقد الدولي مهما كانت صحيحة نظرياً. وفي مجتمعات ما قبل التصنيع لا يمكن للمرء أن يسلِّم بحضور رجال الأعمال إلى الاجتماعات في الموعد المحدد، أو بأن العوائد لن تسحب على الفور وتنفقها الأسرة والأصدقاء بدلاً من إعادة استثمارها، أو بأن أموال الدولة المخصصة لتطوير البنية التحتية لن تنتهي في جيوب المسؤولين الذين يعهد إليهم بتوزيعها.

تمثل القدرة على العمل الجاد والادخار والعقلانية والابتكار والاستعداد للمجازفة فضائل رجال الأعمال التي تنطبق على الأفراد، والتي استطاع روبنسون كروزو ممارستها في جزيرته المهجورة التي يُضرب بها المثل. لكن هناك أيضاً سلسلة من الفضائل الاجتماعية؛ مثل الأمانة والجدارة بالثقة وروح التعاون والإحساس بالواجب نحو الآخرين، وهي فضائل اجتماعية بطبيعتها. وبينما يركز فيبر في كتاب الخلق البروتستانتي على المجموعة الأولى، نجد أنه بحث الفضائل الاجتماعية الأخرى في مقالة منفصلة ليست معروفة كثيراً بعنوان **«الطوائف البروتستانتية وروح الرأسمالية»**[13]؛ يقول فيها إن هناك أثراً مهماً آخر للبروتستانتية - أو بعبارة أدق، للبروتستانتية الطائفية التي توجد في أجزاء من إنجلترا وفي ألمانيا وفي جميع أنحاء الولايات المتحدة الأمريكية - يتمثل في تعزيز قدرة أتباعها على الالتحام معاً في مجتمعات جديدة.

أنشأت التجمعات الدينية الطائفية مثل المعمدانيين* والميثوديين والكويكر مجموعات صغيرة متماسكة، ارتبط اعضاؤها بعضهم ببعض من خلال الالتزام المشترك بقيم مثل الأمانة وخدمة الأفراد، وقد ساعدهم هذا التماسك في دنيا الأعمال التجارية بشكل جيد؛ لأن الصفقات التجارية تعتمد إلى حد كبير على الثقة. وخلال أسفار فيبر في الولايات المتحدة الأمريكية، لاحظ أن عديداً من رجال الأعمال كانوا يعرِّفون أنفسهم كمسيحيين أتقياء من أجل تأكيد أمانتهم وأهليتهم للثقة. وفي إحدى المرات، في رحلة

* طائفة مسيحية أسسها الكاهن جون سميث (1554 - 1612) في أمستردام، وخلاصة تعاليمها تقوم على التخلص من الذنوب والموت على منهاج السيد المسيح، وإعادة البعث، وقد انتشرت في بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية.

طويلة بالقطار، عبر ما كان يعرف في ذلك الحين بمناطق الهنود الحمر، وكان فيبر يجلس بجانب بائع متجول للأحرف الحديدية التي تستخدم على شواهد القبور، ذكر عرضاً نزعة الانتساب إلى الكنيسة، فرد عليه البائع قائلاً: «سيدي من ناحيتي فأنا أومن بأن الأفراد أحرار في أن يؤمنوا أو لا يؤمنوا، لكنني إذا رأيت مزارعاً أو رجل أعمال لا ينتسب إلى أية كنيسة؛ فلن آتَمنُهُ على خمسين سنتاً، ولماذا يدفع لي مالي إذا كان لا يؤمن بأي شيء؟!»[14].

كما لاحظ فيبر أيضاً قيام التجمعات الطائفية الصغيرة بإنشاء شبكات يستطيع رجال الأعمال من خلالها تعيين الموظفين، والعثور على الزبائن، والحصول على القروض وما شابه ذلك، ولأنهم أعضاء في كنائس طوعية وليست مؤسساتية، فإن لدى أتباع الطوائف البروتستانتية درجة أعمق من الالتزام بقيمهم الدينية وصلات أقوى بعضهم ببعض، وبدلاً من أن يكونوا مكرهين على الالتزام بالقيم الأخلاقية لطائفتهم، فقد جعلوها صفة ذاتية لهم.

تشير الفروق بين كندا والولايات المتحدة الأمريكية إلى أهمية الشكل الطائفي للبروتستانتية وتأثيره في الترابط الاجتماعي التلقائي والحياة الاقتصادية. ولا يستطيع معظم الأمريكيين تحديد اختلافات اجتماعية مهمة بينهم وبين جيرانهم في الشمال (غير أن العكس أقل صحة بكثير). لكن الفرق في الروح الاجتماعية بين البلدين يمكن أن يكون مدهشاً أحياناً، وتوجد في كندا كنيستان مركزيتان (واحدة كاثوليكية والأخرى بروتستانتية) تتلقيان دعماً كبيراً من الدولة، وبرغم أوجه الشبه العديدة مع الولايات المتحدة الأمريكية، كان المجتمع الكندي - وما يزال - يشبه بلداً أوروبياً، يضم كنائس مؤسساتية أكثر من الولايات المتحدة. وقد لاحظ عديد من المراقبين على مر السنين أن الأعمال التجارية الكندية أقل حيوية من نظيراتها الأمريكية، وقد أكد فريدريك إنجلز - والمفترض أنه عالم اقتصاد يؤمن بالحتمية - بعد زيارة كندا «أن المرء يتخيل نفسه أنه في أوربا مجدداً.. وهنا يرى المرء كم هي ضرورية روح المضاربة المحمومة لدى الأمريكيين للتنمية السريعة لبلد جديد»[15]. ويشير سيمور مارتن ليبست (Symour Martin Lipset) إلى أنه من الناحية الإحصائية توجد اختلافات مميزة بين الأسلوبين الكندي والأمريكي المتعلقين بالحياة الاقتصادية، وهي تعكس الاختلافات بين البروتستانت والكاثوليك

داخل كندا نفسها. فالكنديون أكثر عزوفاً عن تحمل المجازفة، ويستثمرون جزءاً أقل من أصولهم في الأسهم والسندات، ويفضلون العلوم الإنسانية العامة على التعليم التجاري العملي، وهم أقل تقبلاً من الأمريكيين للتمويل عن طريق الاقتراض[16]. ورغم وجود اختلافات هيكلية بين الاقتصادين الأمريكي والكندي تساعد على تفسير هذه الفروق، يميل ليبست إلى ربط هذه الاتجاهات الاقتصادية بالطبيعة الطائفية للمذهب البروتستانتي في الولايات المتحدة الأمريكية.

إن الترابط الاجتماعي التلقائي حيوي بالنسبة إلى الحياة الاقتصادية؛ لأن كل النشاط الاقتصادي الفعلي تقوم به جماعات وليس أفراداً، وقبل أن يتمكن البشر من جمع الثروات عليهم أن يتعلموا العمل معاً، ولكي يستتبع ذلك إحراز تقدم يجب تطوير أشكال جديدة من التنظيم. وبينما نربط النمو الاقتصادي عادة بالتطور التقني، فقد لعب الابتكار التنظيمي دوراً موازياً إن لم يكن أكثر أهمية منذ بداية الثورة الصناعية. وقد أشار المؤرخان الاقتصاديان دوجلاس نورث (Douglass North) وروبرت توماس (Robert Thomas) صراحة إلى أن «التنظيم الاقتصادي الفعال هو مفتاح النمو؛ ذلك أن وضع تنظيم اقتصادي فعال في أوربا الغربية هو سبب نهوض الغرب»[17].

كان تطور التجارة عبر المحيطات في القرن الخامس عشر يعتمد على اختراع القرقور (سفينة شراعية ضخمة) التي يمكنها أن تبحر إلى ما وراء المياه الساحلية. لكنه اعتمد أيضاً على إنشاء الشركة المساهمة التي يستطيع الأفراد من خلالها تجميع مواردهم والمشاركة في المخاطر التي تنطوي عليها عملية تمويل الرحلات الكبرى. كما أن مد خطوط السكك الحديدية عبر الولايات المتحدة الأمريكية في منتصف القرن التاسع عشر تطلب وجود شركات ضخمة ذات تنظيم هرمي ومديرين موزعين جغرافياً. وكانت أنواع الأعمال الموجودة قبل ذلك ملكاً للأسر التي كانت تديرها، ولم تستطع الشركات العائلية تسيير القطارات في مواعيدها، وليس هذا فحسب، بل لم تستطع الحيلولة دون وقوع تصادمات على الخط ذاته، كما وقع في حادثة مؤسفة عام 1841، على خط يربط بين ولايتي ماساتشوسيتس ونيويورك في الولايات المتحدة[18]. وقد جعل هنري فورد من الممكن إنتاج السيارات على نطاق واسع في بداية القرن العشرين بوضع هيكل

السيارة على خط التجميع المتحرك في المصنع، ومن ثم تقسيم العمل إلى خطوات سهلة يمكن تكرارها، ولم تعد الآلات المعقدة مثل السيارات بحاجة إلى خدمات حرفيين اختصاصيين، بل أصبح من الممكن تجميعها بوساطة عمال غير متعلمين وليس لديهم خبرة.

تبوأت شركة تويوتا اليابانية في الجيل الماضي مكانة عالمية بارزة في صناعة السيارات في العالم بالتخلص من النظام المعتمد في مصانع هنري فورد، وإعطاء العمال نصيباً أكبر في مسؤولية إدارة خط التجميع. وفي التسعينيات تجري تغييرات هائلة في الاقتصاد الأمريكي تحت شعار "تخفيض عدد العمال" و"إعادة الهيكلة". فتجد المؤسسات أنها قادرة على إنتاج السلع ذاتها بعدد أقل من العمال، ولا يعود ذلك إلى تغيير التقنيات التي تستخدمها بقدر ما يعود إلى تغيير طريقة عمل موظفيها بعضهم مع بعض.

وعلى النقيض من خُلُق العمل والفضائل الفردية المرتبطة بها التي بحثت على نطاق واسع في كتابات عديدة، حظيت الفضائل الاجتماعية التي تشجع على الترابط الاجتماعي التلقائي والابتكار التنظيمي بقدر أقل من الدراسة المنهجية، من حيث تأثيرها في الحياة الاقتصادية[19]. ويمكن القول بثقة إن الفضائل الاجتماعية شرط أساسي لنشوء الفضائل الفردية مثل خلق العمل؛ لأن هذا الخلق ينمو على أفضل وجه في إطار المجموعات القوية - مثل الأسر والمدارس وأماكن العمل - التي تنشأ في المجتمعات ذات الدرجة العالية من التضامن الاجتماعي.

لقد افترض معظم الاقتصاديين أن تشكيل المجموعات لا يعتمد على العادة الأخلاقية، لكنه ينشأ بصورة طبيعية عقب إقامة المؤسسات القانونية مثل حقوق الملكية وقانون العقود. وللتثبت مما إذا كان هذا صحيحاً، نحتاج إلى مقارنة الميول نحو الترابط الاجتماعي التلقائي بين الجماعات الثقافية، مع إبقاء المؤسسات الاقتصادية والظروف البيئية ثابتة إلى أكبر حد ممكن.

الفصل السادس

فن الترابط في العالم

تعطي البنية الصناعية فكرة مثيرة للاهتمام عن ثقافة الدولة؛ فالمجتمعات ذات النظام الأسري القوي، وذات الثقة الضعيفة بين الأفراد تتشكل ممن لا يرتبطون بصلة قرابة تهيمن عليها الأعمال التجارية الصغيرة التي تملكها الأسر وتقوم بإدارتها. ومن جهة أخرى، فإن الدول التي توجد فيها منظمات خاصة نشطة لا تتوخى الربح مثل المدارس والمستشفيات والكنائس والجمعيات الخيرية، من المحتمل أيضاً أن تنشئ مؤسسات اقتصادية خاصة قوية تتخطى حدود العائلة.

يفيد الاعتقاد السائد بأن اليابان نموذج لمجتمع "جماعي" ذي توجهات تستند إلى الجماعة أو الدولة، بينما تشكل الولايات المتحدة الأمريكية رمزاً للمجتمع ذي النزعة الفردية. والموضوع الشائع في الكتابات الكثيرة حول القدرة على المنافسة، أن الولايات المتحدة تعيش وفقاً لمبادئ الليبرالية الأنجلوسكسونية التي يسعى الأفراد فيها لبلوغ أهدافهم الخاصة، ويعارضون التعاون ضمن تجمعات أكبر؛ ومن هذا المنطلق تشكل الولايات المتحدة نقيضاً لليابان على صعيد التواصل الاجتماعي.

لكن إذا نظرنا إلى البنى الصناعية في اليابان والولايات المتحدة الأمريكية، نجد بينهما عدداً من أوجه الشبه المثيرة للاهتمام، فكلا البلدين تهيمن عليه المؤسسات الكبيرة، التي لا تملك الدولة أو لا تدعم إلا قليلاً منها. وفي كلا البلدين تحولت الأعمال التجارية العائلية إلى مؤسسات ذات إدارة محترفة وتنظيم عقلاني في فترة مبكرة من تاريخ تطورهما، ابتداءً من ثلاثينيات القرن التاسع عشر في الولايات المتحدة، وفي أواخر القرن التاسع عشر في اليابان. ورغم وجود قطاعات مهمة للأعمال الصغيرة التي تدار معظمها من قبل عائلات في كل من اليابان والولايات المتحدة، فإن معظم الوظائف اليوم توفرها الشركات المدرجة في البورصة ذات الملكية الموزعة توزيعاً واسعاً، وهذه

البنى الصناعية أكثر شبهاً بعضها ببعض من تلك الموجودة في المجتمعات الصينية مثلما في تايوان وهونج كونج من جهة، أو في فرنسا وإيطاليا أو إسبانيا من جهة أخرى.

فإذا كانت اليابان والولايات المتحدة تمثلان نقيضين من حيث ميلهما إلى الجماعة، فلماذا إذاً تتشابه البنى الصناعية فيهما إلى هذه الدرجة، وتختلف عن الدول الصناعية الأخرى التي بلغت مستوى مماثلاً من التنمية؟ إن السبب يكمن في أن تصنيف المجتمعين الأمريكي والياباني كقطبين متناقضين يعتبر خطأ؛ فليست الولايات المتحدة فردية إلى الدرجة التي يتصورها الرأي السائد، وكذلك ليست اليابان مرتكزة على الدولة بالدرجة ذاتها التي يؤكد عليها هذا الرأي، ذلك أن الكتابات المتعلقة بالقدرة على المنافسة قد فاتها عامل مهم له تأثير حاسم في الاقتصاد والمجتمع القويَّين.

بالنسبة إلى الولايات المتحدة الأمريكية، يصف الأمريكيون أنفسهم بأنهم فرديون، إلا أن المراقبين الاجتماعيين الجادين أشاروا في الماضي إلى أن الولايات المتحدة تملك تاريخياً الكثير من البنى الجماعية القوية والمهمة التي تعطي مجتمعها المدني الحيوية والمرونة، ولدى الولايات المتحدة شبكة كثيفة ومعقدة من المنظمات الطوعية أكثر مما لدى العديد من المجتمعات الغربية الأخرى؛ مثل الكنائس والجمعيات المهنية والمؤسسات الخيرية والمدارس الخاصة والجامعات والمستشفيات، وبالطبع لديها قطاع أعمال خاص قوي جداً. كان الرحالة الفرنسي أليكسيس دي توكفيل، أول من نوَّه بحياة الترابط المعقدة هذه خلال زيارة قام بها إلى أمريكا في ثلاثينيات القرن التاسع عشر[1]. كما لاحظ عالم الاجتماع ماكس فيبر هذا الجانب من المجتمع الأمريكي بعد زيارته للولايات المتحدة في نهاية القرن التاسع عشر تقريباً، فقد وصف هذا الجانب بقوله: «في الماضي وحتى هذه اللحظة، فإنه من الخصائص المميزة للديمقراطية الأمريكية تحديداً هو أنها لا تشكل تجمعاً من الأفراد لا شكل له، بل إنها مجموعة معقدة وحيَّة من المؤسسات الطوعية التي تقتصر على فئات خاصة»[2].

صحيح أن لدى الأمريكيين تقليداً قوياً معادياً للدولة نراه بوضوح في الحجم الصغير نسبياً للقطاع العام الأمريكي لدى مقارنته بجميع الدول الأوروبية تقريباً[3]، حيث تبين استطلاعات الرأي أن الأمريكيين يعبرون بشكل حاسم عن مستويات من الثقة في

الحكومة واحترامها أدنى مما يعبر عنه مواطنو الدول الصناعية الأخرى[4]. لكن معاداة الدولة لا تعني معاداة الجماعة؛ حيث يمكن أن يكون الأمريكيون ذاتهم الذين يعارضون الأنظمة الإنتاجية متعاونين واجتماعيين بشكل كبير في شركاتهم ومؤسساتهم الطوعية وكنائسهم وصحفهم وجامعاتهم وما شابه ذلك. ويقول الأمريكيون إنهم يشعرون بانعدام ثقة شديد في "الإدارة الحكومية المتضخمة"، لكنهم ماهرون جداً في إقامة المؤسسات الخاصة الضخمة المتماسكة والحفاظ عليها؛ فقد كانوا الرواد في تطوير المؤسسة الهرمية الحديثة (وفيما بعد المؤسسة المتعددة الجنسيات) فضلاً عن الاتحادات العمالية الضخمة التي نشأت عنها[5].

وما زالت النزعة الأمريكية نحو الترابط في المؤسسات الطوعية مستمرة حتى يومنا هذا، لكنها تعاني من ضعف في نواح رئيسية منذ بضعة أجيال؛ بسبب أن الحياة الأسرية التي تمثل أصغر شكل من الترابط وأكثره جوهرية، قد تدهورت بشكل ملحوظ منذ الستينيات جراء حدوث ارتفاع حاد في معدلات الطلاق والأسر التي هجرها الأب أو الأم. وإذا خرجنا من نطاق الأسرة أيضاً نجد تفككاً مطرداً في التجمعات الأكبر؛ مثل الأحياء والكنائس وأماكن العمل. وحدثت في الوقت ذاته زيادة هائلة في المستوى العام لانعدام الثقة، يمكن قياسها بدرجة التوجس التي يشعر بها الأمريكيون تجاه أبناء بلدهم بسبب ارتفاع معدلات الجريمة، أو الزيادة الهائلة في عدد حالات اللجوء إلى المحاكم كوسيلة لتسوية النزاعات. وفي السنوات الأخيرة ساندت الدولة تحت ستار النظام القضائي، مجموعة متنامية بسرعة من الحقوق الفردية التي أضعفت قدرة التجمعات الأكبر على وضع مقاييس لسلوك أفرادها؛ وبالتالي تمثل الولايات المتحدة اليوم صورة متناقضة لمجتمع يعيش على ثروة ضخمة من رأس المال الاجتماعي الذي جرى تكديسه سابقاً والذي يعطيه حياة حافلة وحركية، في الوقت الذي يُظهر فيه تطرفاً في انعدام الثقة وتفشي الفردية المعادية للمجتمع، والتي تميل إلى عزل أعضائها وتفريق بعضهم عن بعض. كان هذا النوع من الفردية موجوداً دائماً في شكل كامن، لكن التيارات الجماعية القوية استطاعت كبحه خلال معظم فترة وجود أمريكا كأمة[6].

يصور المجتمع الأمريكي خطأ على أنه مجتمع فردي بصورة حصرية في التحليلات التقليدية، وليس هذا فحسب، بل إن هناك أيضاً سوء فهم لليابان كنقيض على الطرف الآخر يمثل المجتمع الجماعي الموالي للدولة. ويعتبر المؤرخ الاقتصادي ألكسندر جرشنكرون والخبير في الشؤون اليابانية تشالمرز جونسون، من أبرز الباحثين الذين شددوا على مدى السنوات الماضية على دور الدولة في تطور اليابان[7].

ويتشابه الرأي القائل بأن الأمريكيين فرديون، مع التأكيد بأن اليابان مجتمع مؤيد للدولة يستند إلى حقيقة جوهرية محددة، لكنه كذلك يغفل عن ناحية حيوية من المجتمع الياباني، ومما لا شك فيه أن الدولة اليابانية تلعب دوراً في المجتمع الياباني أكبر كثيراً مما تلعبه نظيرتها الأمريكية، وأن هذا الأمر كان - وما يزال - صحيحاً طوال التاريخين الوطنيين للبلدين. ويتطلع الشبان الأكثر ذكاء في اليابان إلى أن يصبحوا بيروقراطيين لا رجال أعمال، وهناك منافسة حادة على الوظائف البيروقراطية، بسبب أن الدولة هي التي تنظم الاقتصاد والمجتمع إلى مدى أكبر كثيراً مما يحدث في الولايات المتحدة. وتنصاع المؤسسات والأفراد اليابانيون لسلطة الدولة أكثر من نظرائهم في الولايات المتحدة الأمريكية، وابتداء من عودة الإمبراطور موتسوهيتو إلى الحكم عام 1868 فصاعداً لعبت الدولة اليابانية دوراً مهماً في تطوير الاقتصاد الياباني؛ حيث كانت تقوم بإعطاء القروض وحماية الصناعات من المنافسة الأجنبية وتمويل عمليات البحث والتطوير وما شابه ذلك، وقد أصبحت وزارة التجارة والصناعة الدولية معروفة في شتى أنحاء العالم باعتبارها العقل الموجه للتنمية الاقتصادية اليابانية في فترة ما بعد الحرب. وعلى الجانب الآخر لم تعتمد الولايات المتحدة قط سياسة صناعية صريحة[8]، وهناك تقليد قوي فيها من العداء للبيروقراطيين وشعور واسع النطاق بأن أي شيء تفعله الحكومة يستطيع القطاع الخاص أن يفعله بصورة أفضل.

وقياساً على المجتمعات الشديدة التأييد لسيطرة الدولة؛ مثل فرنسا أو المكسيك أو البرازيل (ناهيك عن المجتمعات الاشتراكية مثل الاتحاد السوفيتي السابق أو الصين)، فقد كان الدور المباشر للدولة اليابانية في الاقتصاد دائماً محدوداً. وفي الواقع كانت الدولة في اليابان أقل تدخلاً بكثير منها في البلدان الآسيوية السريعة النمو؛ مثل تايوان

(حيث تستأثر الصناعات المملوكة للدولة بما يصل إلى ثلث الناتج المحلي الإجمالي) أو كوريا (حيث كان تدخل الدولة لإنشاء تجمعات على الطراز الياباني أكثر علانية)[9]. ويبقى الدور المباشر للحكومة اليابانية في الاقتصاد ضئيلاً حتى هذا اليوم، وقد بقي القطاع العام الياباني كنسبة مئوية من الناتج القومي الإجمالي على مدى سنوات طويلة متواضعاً في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، بل أدنى منه حتى في الولايات المتحدة الأمريكية[10].

هؤلاء الذين أعطوا تفسيراً لتطور الاقتصاد الياباني مرتبطاً بسيطرة الدولة، لا يشيرون طبعاً إلى التدخل الحكومي المباشر، ولكن إلى تفاعل غير منظور بين الحكومة والمؤسسات التجارية الكبرى في اليابان، وتتميز هذه العلاقة بالعبارة المألوفة "اليابان الشركة"؛ إذ إن درجة التواطؤ بين الوكالات الحكومية والمؤسسات التجارية الخاصة في اليابان أعلى بكثير منها في الولايات المتحدة، إلى الحد الذي يصعب معه أحياناً معرفة أيهما حكومي وأيهما خاص. وغالباً ما يتم التأكيد على أن الحياة الاقتصادية اليابانية تتضمن عنصراً وطنياً تفتقده الدول الغربية، فعندما يذهب المدير الياباني إلى العمل فإنه لا يكدح لنفسه وأسرته وشركته فحسب، بل أيضاً للمجد الأعظم للأمة اليابانية[11].

وبسبب التواطؤ بين الحكومة والشركات ووجود عقلية وطنية في اليابان، صار من الصعب التمييز الدقيق بين العام والخاص فيها، وقد تسرع كثيرون في الاستنتاج بأنه لا يوجد فرق بين الاثنين، كما أن جهل كثير من الغرباء بالمجتمع الياباني يعزز نظريات المؤامرة هذه. وقد كانت الشركات الخاصة - وما تزال - المحرك العظيم للنمو الاقتصادي الياباني المسمى زايباتسو (Zaibatsu) أو التجمعات الصناعية العملاقة التي كانت قائمة قبل الحرب العالمية الثانية، أو الشركات المتعددة الجنسيات ذات الشبكات المسماة كيريتسو (Keiretsu) بعد الحرب، فضلاً عن العشرات من الشركات الصغيرة التي غالباً ما نبخسها حقها والتي تشكل الصف الثاني النشط بصورة مدهشة في الاقتصاد الياباني، (ما عدا الاستثناء الذي لم يدم طويلاً خلال العقدين الأولين من حكم الإمبراطور الميجي)[12].

في الوقت الذي رأى أصحاب المشروعات في اليابان أن مصالحهم تسير جنباً إلى جنب مع مصالح الدولة، فقد كانوا هم الذين حققوا تراكم رأس المال والابتكار التقني والمهارة التنظيمية لإقامة اقتصاد حديث. ويقول وليام لوكوود (William Lockwood)، وهو مؤرخ للاقتصاد الياباني أجرى دراسة لتاريخ التصنيع الياباني في بداياته : «إن الملاحظات آنفة الذكر . . . تلقي جميعها بظلال الشك على هذه الأطروحة بالنسبة إلى اليابان من حيث القول إن الدولة كانت العنصر الرئيسي في التطور الاقتصادي، أو أن رجال الدولة كانوا الأطراف الرئيسية الفاعلة؛ ذلك أن الطاقات والمهارات والطموحات التي قدمت القوة المحركة الحقيقية لعملية التصنيع اليابانية كانت واسعة الانتشار ومتشعبة جداً لدرجة يصعب حصرها في أية صيغة كهذه الصيغة»[13]. ونجد في حقبة ما بعد الحرب العالمية الثانية أدلة كثيرة على أن الحكومة اليابانية والقطاع الخاص غالباً ما تصادما، وعلى أن النمو قد تحقق ليس بسبب جهود وزارة التجارة والصناعة الدولية رغم أهمية تلك الجهود. وعلى أية حال فإن النظر إلى القطاع الخاص الياباني كمجرد امتداد للدولة يطمس خصيصة التنظيم الذاتي غير العادي التي يتميز بها المجتمع الياباني.

يدعم المجتمع الياباني شأنه شأن المجتمع الأمريكي شبكة كثيفة من المنظمات الطوعية، ويشكل عديد منها ما يطلق عليه اليابانيون مجموعات آيموتو (Iemoto)؛ أي إنها تتمحور حول فن أو حرفة تقليدية؛ مثل مسرح الكابوكي (Kabuki)* أو ترتيب الزهور أو احتفال الشاي التقليدي. وهذه المجموعات لها تنظيم هرمي مثل الأسر، مع وجود روابط عمودية قوية بين المعلمين وتلامذتهم، لكنها لا تستند إلى صلة القربى، ويتم الانتساب إليها بشكل طوعي. وتنتشر في المجتمع الياباني منظمات من هذا النوع الذي ليس له نظير في الصين، حيث تتجاوز كثيراً الفنون التقليدية لتشتمل على المنظمات الدينية والسياسية والمهنية. واليابانيون مثل الأمريكيين على عكس الصينيين، لديهم درجة عالية من التديُّن[14]، وهم ينتمون إلى معابد وكنائس فردية للشينتو والبوذيين وحتى المسيحيين، حيث يدعمون شبكة واسعة من المنظمات الدينية من خلال تبرعاتهم. وربما يألف الأمريكيون الطابع الطائفي للحياة الدينية اليابانية أكثر من الصينيين. وظهرت طوال تاريخ اليابان مجموعة متعاقبة من الرهبان والوعّاظ الذين

* تقدم عليه مسرحية شعبية يابانية يصحبها غناء ورقص (المحرر).

وجدوا أتباعاً لطوائفهم الدينية، وغالباً ما كانوا يتصادمون مع السلطات السياسية كما يتصادم بعضهم مع بعض. وأخيراً فإن اليابان هي الدولة الوحيدة في آسيا التي تتمتع بنظام قوي من الجامعات الخاصة؛ وهي مؤسسات منها واسيدا (Waseda) وكيو (Keio) وصوفيا (Sophia) ودوشيشا (Doshisha)، بدأت مثل نظيراتها الأمريكية في هارفارد (Harvard) أو ييل (Yale) أو ستانفورد (Stanford)، من قبل رجال أعمال أثرياء أو منظمات دينية.

وتوخياً للدقة نقول: إن لدى اليابانيين ثقافة ذات توجهات جماعية وليست توجهات مؤيدة لسيطرة الدولة[15]. وفي حين يحترم معظم اليابانيين في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية الدولة، فإن الارتباط العاطفي الأول - أي الولاء الذي يجعلهم يمكثون في مكاتبهم حتى العاشرة مساء أو يفوّتون فرصة قضاء عطلة نهاية الأسبوع مع عائلاتهم - هو للشركات أو المؤسسات الخاصة أو الجامعات التي يعملون بها. وقد مرت فترة قبل الحرب العالمية الثانية كانت الدولة فيها تشكل الهدف الأول للولاء، وكان المواطنون أكثر وعياً بالمقاصد الوطنية التي يأملون خدمتها، لكن الهزيمة التي لحقت بهم في الحرب قد جردت هذا النوع من الوطنية من مصداقيته، ما عدا اليمين المتطرف.

وقد تكون الجماعات التي يدين اليابانيون لها بالولاء أقوى وأكثر تماسكاً منها في الولايات المتحدة الأمريكية. ولا شك في أن الدولة اليابانية أكثر تدخلاً في حياة الأفراد من نظيرتها الأمريكية، لكن القاسم المشترك بين اليابان والولايات المتحدة هو القدرة على الخلق التلقائي لمجموعات اجتماعية قوية في منتصف السلسلة الاجتماعية؛ أي في النقطة الواقعة بين الأسرة من جهة، والدولة من جهة أخرى، وتصبح أهمية هذه القدرة أكثر وضوحاً بكثير إذا قارنّا كلاً من الولايات المتحدة واليابان بالمجتمعات الاشتراكية أو بالدول الكاثوليكية اللاتينية أو بالمجتمع الصيني.

ربما تكون إحدى أكثر النتائج المدمرة للاشتراكية كما كانت تمارس فعلاً في الاتحاد السوفيتي السابق وأوربا الشرقية تتمثل في تحطيم المجتمع المدني الذي نشأ هناك؛ هذا التحطيم عوّق ظهور اقتصادات سوق ناجحة وأنظمة ديمقراطية مستقرة. وقد أقدمت

الدولة اللينينيَّة عمداً على تحطيم كل المنافسين المحتملين لسلطتها، بدءاً من المواقع القيادية للاقتصاد ونزولاً إلى المزارع التي لا تحصى، والمؤسسات التجارية الصغيرة والنقابات والكنائس والصحف والجمعيات الطوعية وما شابه ذلك، وصولاً إلى الأسرة ذاتها.

وقد اختلفت درجة نجاح المشروع الشمولي الاستبدادي من مجتمع اشتراكي إلى آخر، ولعل تدمير المجتمع المدني كان أكثر شمولية في الاتحاد السوفيتي السابق. فقد تعرض المجتمع المدني الروسي قبل الثورة البلشفية للضعف نتيجة للحكم المطلق. وما كان قائماً منه مثل القطاع الخاص الصغير والبنى الاجتماعية مثل مجتمع الفلاحين أو المير (mir)*، فقد تم القضاء عليه قضاءً مبرماً، وبحلول الفترة التي ثبَّت فيها ستالين موقعه في السلطة في أواخر ثلاثينيات هذا القرن، عانى الاتحاد السوفيتي من "فقدان الحلقة الوسيطة"؛ أي من الاختفاء التام للمؤسسات الوسيطة القوية أو المتماسكة أو المستديمة؛ أي إن الدولة السوفيتية كانت قوية جداً، وكان هناك كثير من الأفراد والأسر المشتَّتة والمفكَّكة، لكن لم يكن بينها أية مجموعات اجتماعية على الإطلاق، وكانت النتيجة المضحكة لمبدأ استهدف القضاء على الأنانية البشرية، أن أصبح الأفراد أكثر أنانية. ومن الملاحظات الشائعة مثلاً أن المهاجرين اليهود السوفيت إلى إسرائيل أثبتوا أنهم أكثر مادية وأقل اهتماماً بالمصلحة العامة من اليهود الذين جاؤوا من الدول البرجوازية، وقد أصبح كل الأفراد في الاتحاد السوفيتي ينظرون بسخرية إلى المصلحة العامة؛ نتيجة لوجود دولة ترهبهم و تكرههم على التضحية بعطلة نهاية الأسبوع من أجل الشعب الكوبي أو الفيتنامي أو أية قضية أخرى.

لم تكن المجتمعات الاشتراكية هي الوحيدة التي توجد فيها مؤسسات وسيطة ضعيفة؛ ذلك أن عديداً من الدول الكاثوليكية اللاتينية مثل فرنسا وإسبانيا وإيطاليا وعدداً من الدول في أمريكا اللاتينية لديها توزيع غير متوازن للمؤسسات مع وجود أسر قوية ودولة قوية ومؤسسات قليلة نسبياً بين هذه الدول. وتختلف هذه المجتمعات تماماً عن المجتمعات الاشتراكية في عدد من النواحي المهمة؛ وبخاصة فيما يتعلق بالاحترام الأكبر للأسرة، لكن كما هي الحال في المجتمعات الاشتراكية هناك نقص نسبي لدى

* المير : مجتمع قروي من الفلاحين كان في روسيا قبل الثورة.

بعض الدول الكاثوليكية اللاتينية في الجماعات الاجتماعية الوسيطة، أي في الحيِّز الفاصل بين الأسرة والمنظمات المركزية الكبرى مثل الكنيسة أو الدولة.

فعلى سبيل المثال ركزت الكتابات التي دارت حول فرنسا منذ مدة طويلة على غياب المنظمات الجماعية بين الأسرة والدولة. ونجد في العبارة الشهيرة لتوكفيل في كتابه «**النظام القديم والثورة الفرنسية**»، التي تفيد أنه «عندما بدأت الثورة كان من المستحيل العثور في معظم أجزاء فرنسا حتى على عشرة رجال معتادين على العمل معاً، والدفاع عن مصالحهم دون مناشدة السلطة المركزية لتقديم العون لهم»، إننا نجد في هذه العبارة صفة يصطبغ بها المجتمع الفرنسي، يرى توكيفيل أنها مناقضة لميل الأمريكيين إلى ترابط بعضهم مع بعض[16]. وكذلك طرح كتاب «**الأساس الأخلاقي لمجتمع متخلف**» لإدوارد بانفيلد (Edward Banfield)، مفهوم "الروح الأسرية غير الأخلاقية" لوصف الحياة الاجتماعية في مجتمع زراعي بجنوب إيطاليا بعد الحرب العالمية الثانية، فقد وجد بانفيلد أن الروابط الاجتماعية والالتزام الأخلاقي ينحصران في الأسرة الصغيرة وحدها، أما خارجها فلم يكن الأفراد يثق بعضهم ببعض، وبالتالي لم يشعروا بالمسؤولية تجاه الجماعات الكبرى، سواء على نطاق الجيران أو القرية أو الكنيسة أو الأمة[17]. وقد جرى تأكيد هذه النتائج إلى حد كبير، على الأقل بالنسبة إلى جنوب إيطاليا، في دراسة لروبرت باتمان (Robert Patman) حول التقاليد المدنية في ذلك البلد. وفي إسبانيا يقول لورنس هاريسون (Lawrence Harrison): «إن الفردية المفرطة، أي ضيق دائرة الثقة ومركزية الأسرة على حساب المجتمع الأوسع كانت منذ زمن طويل ولم تزل صفة مميزة»[18].

إن "الحلقة الوسيطة المفقودة" بين الأسرة والدولة ليست صفة تنفرد بها الثقافات الكاثوليكية اللاتينية، بل في الحقيقة تجد لها تعبيراً أوضح في المجتمعات الصينية في تايوان وهونغ كونغ وسنغافورة وجمهورية الصين الشعبية نفسها[19]. وكما سنرى في الفصول التالية فإن الروح الأسرية هي جوهر الكونفوشيوسية الصينية التي تدعو إلى التعزيز الشديد للأواصر الأسرية من خلال التعليم الأخلاقي والارتقاء بأهمية الأسرة فوق كل الأنواع الأخرى من الروابط الاجتماعية، وفي هذا الصدد فإن الأسرة الصينية أقوى وأكثر تماسكاً من الأسرة اليابانية. وكما هي الحال في المجتمعات الكاثوليكية

اللاتينية فإن قوة الرابطة الأسرية تعني ضمناً وجود بعض الضعف في الروابط بين الأفراد الذين ليس بينهم صلة قربى؛ إذ إن هناك درجة منخفضة نسبياً من الثقة في المجتمع الصيني في اللحظة التي يخرج فيها المرء من دائرة الأسرة، وبالتالي فإن توزيع المؤسسات في المجتمعات الصينية مثل تايوان وهونغ كونغ يشبه ذلك التوزيع القائم في فرنسا.

وتشبه البنى الصناعية للمجتمعات الصينية مثيلاتها في المجتمعات الكاثوليكية اللاتينية إلى درجة مدهشة؛ فالأعمال التجارية تملكها وتديرها الأسرة، ولذلك تبقى صغيرة الحجم، وهناك عدم رغبة في تعيين مديرين محترفين؛ لأن ذلك يقتضي الخروج من دائرة الأسرة إلى حيث تتدنى الثقة؛ لذا تجد أن اعتماد البنى المؤسساتية غير الشخصية اللازمة لمساندة المؤسسات الكبرى لا يتم إلا ببطء، وغالباً ما تكون هذه المؤسسات التجارية العائلية نشيطة ومربحة، لكنها تجد صعوبة في التحول إلى شركات مؤسسية دائمة لا تعتمد على صحة أو كفاءة أفراد الأسرة التي أسستها.

وفي كلتا الحالتين الكاثوليكية اللاتينية والصينية يعتمد وجود وحدات اقتصادية كبيرة لا ترتكز على الأسرة إلى حد كبير على الدور الذي تؤديه الدولة أو على الاستثمار الأجنبي، كما أن القطاعين العامين في فرنسا وإيطاليا كانا تقليدياً من بين أكبر القطاعات العامة في أوربا. وتظل جميع المؤسسات الكبرى في جمهورية الصين الشعبية مملوكة للدولة التي تحتفظ بها منذ عهد الشيوعية الأرثوذكسية. وتمتلك الدولة في تايوان كثيراً من المشروعات الصناعية الضخمة التي يتعلق عدد منها بالتسليح أو الدفاع. بينما في هونغ كونغ لا تشارك الدولة في الاقتصاد إلا قليلاً بسبب وجود حكومة بريطانية* لا تدخلية، وبالتالي يوجد فيها عدد قليل نسبياً من المؤسسات الكبرى.

وهناك اختلافات مهمة بين الثقافتين اليابانية والصينية فيما يتعلق بتوزيع المجموعات الاجتماعية بالرغم من وجود سمات ثقافية مشتركة كثيرة. فكلا المجتمعين كونفوشيوسي، وعادة ما يشعر الصينيون واليابانيون أنهم في موطنهم عندما ينتقلون فيما بين هذين المجتمعين، بدرجة تفوق كثيراً ما يشعرون به في أوربا أو الولايات

* أصبحت هونغ كونغ خاضعة للسيادة الصينية بعد أن تسلمتها من بريطانيا في 1 تموز/ يوليو 1997.

المتحدة الأمريكية. ومن الناحية الأخرى، فهما يختلفان فيما بينهما بطرق أصبحت واضحة في كل مظاهر الحياة الاجتماعية. ولدى مقارنة اليابان والولايات المتحدة بالثقافة الصينية أو الكاثوليكية اللتين تتسمان بضعف المؤسسات الوسيطة، تصبح أوجه الشبه بينهما مفهومة أكثر، وليس مصادفة أن تكون الولايات المتحدة واليابان وألمانيا هي أولى الدول التي أنشأت المؤسسات الكبيرة الحديثة ذات التنظيم العقلاني والإدارة المحترفة؛ لأن كلاً من هذه الثقافات لديها خصائص معينة سمحت للمؤسسات التجارية بأن تتجاوز دائرة الأسرة بسرعة، لتكوِّن مجموعة جديدة متنوعة من المجموعات الاجتماعية التي لا تقوم على أساس صلة القربى، واستطاعت أن تحقق ذلك كما سنرى لاحقاً لأن كل مجتمع من هذه المجتمعات يتمتع بدرجة عالية من الثقة بين الأفراد الذين لا تربط بينهم صلة قربى، ولديه بالتالي أساس متين لبناء رأس المال الاجتماعي.

الجزء الثاني

المجتمعات ذات الثقة المتدنية
ومفارقة القيم الأسرية

الفصل السابع

الطرق والتحويلات المؤدية إلى الترابط الاجتماعي

أثناء حملة الانتخابات الرئاسية الأمريكية عام 1992، شن نائب الرئيس دان كويل (Dan Quayle) هجوماً على الديمقراطيين حول قضية القيم العائلية قائلاً: إن اليسار الثقافي يعظم الأسرة التي تقتصر على أحد الأبوين فقط من خلال شخصيات تلفزيونية مثل ميرفي براون (Murphy Brown). وفجأة جرى تسييس مسألة الحياة الأسرية، حيث وجه اليسار إلى الجمهوريين تهمة ضيق الأفق والافتراء على الشواذ جنسياً والعداء للأمهات غير المتزوجات، بينما رد عليه اليمين قائلاً: إن حركة المساواة بين المرأة والرجل وحقوق الشواذ جنسياً ونظام الرعاية الاجتماعية كلها أشياء ساهمت في الانحدار المفاجئ في تماسك العائلات الأمريكية واستقرارها.

وبعد أن انقشع دخان الحملة الانتخابية، بدا واضحاً أن هناك مشكلات خطيرة تعصف بالأسرة الأمريكية، وهي مشكلات أقر بها مراراً الرئيس الديمقراطي بيل كلنتون. وقد بدأت الأسر النووية (الصغيرة) تتفكك في جميع أرجاء العالم الصناعي في أواخر الستينيات، لكن حدثت أكثر التغيرات إثارة في الولايات المتحدة الأمريكية[1]، وبحلول منتصف التسعينيات بلغت نسبة الأسر التي يوجد فيها الأب من دون الأم أو العكس في المجتمع الأبيض ما يقرب من 30٪، وهو المستوى الذي اعتبره دانييل باتريك موينهان (Daniel Patrick Moynihan) مثيراً جداً للقلق في المجتمع الأمريكي-الأفريقي في الستينيات، وارتفع معدل الأسر السوداء التي تقتصر على أحد الوالدين فقط في عديد من الأحياء الشعبية الفقيرة في المدن الأمريكية إلى ما يزيد على 70٪. وكما أشار مكتب الإحصاء الأمريكي في وثائقه بالتفصيل، فإنه مع ازدياد الأسر المقتصرة على أحد الأبوين فقط في السبعينيات والثمانينيات، حدثت زيادة كبيرة في حالات الفقر والآفات

الاجتماعية التي تتزايد بسبب الفقر[2] . وقد سار ضد هذا التيار عدد من مجموعات المهاجرين التي حققت نجاحاً في الولايات المتحدة؛ لأنها حافظت على بنية أسرية قوية استمدتها من الثقافات التي انتمت إليها، وهي بنى لم تقوضها بعد تيارات التشتت الواسعة التي أصابت الاتجاه السائد في الحياة الأمريكية[3] . ونرى اليوم تقويماً إيجابياً بوجه عام في الولايات المتحدة لدور الأسرة كمؤسسة فعالة للترابط الاجتماعي بين الأفراد، وهو دور لا يمكن أن تحل محله المجموعات الكبرى وخصوصاً البرامج الحكومية.

عندما نبتعد عن المناظرات الأمريكية المعاصرة حول القيم الأسرية، نجد أن الأسرة لا تؤدي دائماً دوراً إيجابياً في تعزيز النمو الاقتصادي، وهذا ما قد يبدو مفارقة؛ إذ لم يكن المنظرون الاجتماعيون الأوائل مخطئين تماماً حين رأوا أن الأسرة تشكل عقبة في وجه التطور الاقتصادي؛ ذلك أنه في بعض الثقافات، مثل الصين وبعض مناطق إيطاليا، تتخذ الأسرة شكلاً أكبر كثيراً من الأشكال الأخرى للترابط بين الأفراد، ولهذه الحقيقة تأثير واضح في الحياة الصناعية، فكما يشير النمو السريع المدهش لكثير من الاقتصادات الصينية وللاقتصاد الإيطالي في السنوات الأخيرة، فإن الرابطة الأسرية بحد ذاتها لا تقف حجر عثرة أمام التصنيع، ولا أمام النمو السريع إذا كانت القيم الثقافية الأخرى صحيحة، لكن الرابطة الأسرية تؤثر فعلاً في طابع ذلك النمو؛ أي الأنواع الممكنة للتنظيمات الاقتصادية، علاوة على قطاعات الاقتصاد العالمي التي سوف يعمل فيها ذلك المجتمع؛ فالمجتمعات الأسرية تجد صعوبة كبرى في إنشاء مؤسسات اقتصادية كبيرة، ويحد هذا القيد من قطاعات الاقتصاد العالمي التي يمكن لمثل هذه المؤسسات الأسرية أن تعمل فيها.

هناك ثلاثة طرق تفصيلية تؤدي إلى الترابط الاجتماعي؛ يستند الطريق الأول إلى الأسرة وعلاقة القرابة، والثاني إلى المؤسسات الطوعية خارج علاقة القرابة؛ مثل المدارس والأندية والمنظمات المهنية، والثالث هو الدولة. وثمة ثلاثة أشكال من التنظيم الاقتصادي تقابل هذه الطرق؛ وهي العمل التجاري العائلي، والشركة التي تدار بصورة محترفة، والمشروع الذي تملكه أو ترعاه الدولة. ويتبين أن الطريقين الأول والثالث

مترابطان ترابطاً وثيقاً؛ فالثقافات التي تشكل فيها الأسرة وعلاقة القرابة السبيل الرئيسي للترابط الاجتماعي، تجد صعوبة بالغة في إنشاء المؤسسات الاقتصادية الكبيرة والمستديمة، وبالتالي تتطلع إلى الدولة لتأسيسها ودعمها. أما الثقافات التي تميل إلى المؤسسات الطوعية فيمكنها إنشاء مؤسسات اقتصادية كبرى تلقائياً ولا تحتاج إلى مساندة الدولة.

وستتناول في الجزء الثاني من هذا الكتاب أربعة مجتمعات؛ هي الصين وإيطاليا وفرنسا وكوريا، حيث تؤدي فيها الأسر دوراً مركزياً، وتتسم فيها المنظمات الطوعية بالضعف نسبياً، ثم نقوم في الجزء الثالث بالبحث حول مجتمعين هما اليابان وألمانيا، حيث تتميز المؤسسات التي تتخطى حدود الأسرة بالقوة والتعدد.

تبدأ جميع المحاولات الاقتصادية فعلياً كأعمال تجارية عائلية، أي إن الأسر هي التي تملك الأعمال وتديرها. وتشكل الأسرة الوحدة الأساسية للتماسك الاجتماعي والوحدة الأساسية للمشروع الاقتصادي أيضاً؛ فالعمل يقسَّم بين الأزواج والأولاد والأنسباء (تبعاً للثقافة) بحيث تتسع دائرة القرابة باطراد[4]. وقد كانت الأعمال التجارية الأسرية على شكل عائلات من المزارعين منتشرة على نطاق واسع في المجتمعات الزراعية التي سبقت الثورة الصناعية، فضلاً عن المؤسسات الأكثر عصرية التي كانت تشكل عماد الثورة الصناعية الأولى في إنجلترا والولايات المتحدة الأمريكية.

كما تبدأ المؤسسات التجارية الجديدة في الاقتصادات الناضجة أيضاً على شكل مشروعات عائلية صغيرة، تتحول إلى هيكل مؤسساتي غير شخصي في وقت لاحق، وبما أن تماسك المشروع العائلي يرتكز على الروابط الأخلاقية والعاطفية بين أفراد مجموعة اجتماعية سابقة لوجوده، فإن بإمكانه أن يزدهر في غياب القانون التجاري أو البنية المستقرة لحقوق الملكية.

لكن الأعمال التجارية الأسرية ليست إلا نقطة انطلاق لتطوير المؤسسات الاقتصادية؛ وقد قامت بعض المجتمعات في مرحلة مبكرة ببناء جسور باتجاه الأشكال الأخرى للترابط الاجتماعي التي تتجاوز إطار الأسرة. وابتداء من القرن السادس عشر

مثلاً وضعت إنجلترا وهولندا ترتيبات قانونية تسمح بالملكية المكتسبة في مجموعات كبيرة؛ مثل الملكيات المشتركة أو الشركات المساهمة أو الشراكات ذات المسؤولية المحدودة. وإلى جانب السماح للمالكين بالحصول على العوائد الاجتماعية لاستثماراتهم، فإن مثل هذه البنى القانونية تسمح لأشخاص ليس بينهم علاقة قرابة بالتعاون في إنشاء العمل التجاري. ويمكن للعقد - وما يقترن به من نظام الالتزامات والجزاءات والمطبق من خلال نظام قانوني - أن يسد الثغرة في حال عدم وجود الثقة التي تسود بصورة طبيعية داخل الأسر. وبوجه خاص سمحت الشركات المساهمة للمشروعات بالنمو على نطاق يتخطى قدرة الأسرة الواحدة، عن طريق الجمع بين إمكانيات عدد كبير من المستثمرين.

يؤكد المؤرخون الاقتصاديون أمثال دوجلاس نورث وروبرت توماس أن وضع نظام مستقر لحقوق الملكية كان بمنزلة التطور الحاسم الذي سمح ببدء عملية التصنيع[5]. وجرى في بعض الدول مثل الولايات المتحدة الأمريكية وضع نظام لحقوق الملكية في مرحلة مبكرة، بحيث كانت الأعمال التجارية العائلية أيضاً تؤسَّس ككيانات قانونية، ولكن في أماكن أخرى مثل الصين التي لم يكن فيها قدر يذكر من الحماية لحقوق الملكية، تطورت الأعمال التجارية الأسرية بشكل كبير دون حماية قانونية.

وعلى الرغم من أن الترتيبات القانونية؛ مثل الشركات المساهمة والشراكات ذات المسؤولية المحدودة سمحت للأشخاص الذين ليس بينهم علاقة قرابة بأن يتعاونوا فيما بينهم في العمل التجاري، فإنها لم تؤد تلقائياً إلى تلك النتيجة أو إلى انقراض الأعمال التجارية العائلية؛ ففي حالات عديدة أسست الأعمال العائلية طبقاً لهذه القوانين، وتمتعت بحماية حقوق ملكيتها، لكنها من نواح أخرى زاولت عملها بالقدر ذاته كما كانت تفعل في السابق. وقد كانت جميع الأعمال التجارية الأمريكية فعلياً أعمالاً تجارية عائلية حتى ثلاثينيات القرن التاسع عشر، برغم وجود نظام متطور جداً للقانون التجاري وسوق أسهم متنامية. ويمكن للأعمال التجارية المملوكة للعائلات أن تصل إلى أحجام كبيرة جداً، وأن تستخدم عشرات الآلاف من العمال وأحدث التقنيات المتوافرة. وبالفعل فإن عديداً من الشركات المعاصرة الكبرى مثل شركة كامبل سوب (Campbell Soup)، المعروفة لدى المستهلك الأمريكي، ما تزال مملوكة لعائلات[6].

لكن نمو العمل وحجمه المتزايد يفوق في الأغلب قدرات أسرة واحدة على تشغيله، وأول ما يتلاشى هو الإدارة العائلية؛ فالأسرة الواحدة مهما كانت كبيرة أو مقتدرة أو تتمتع بقسط وافر من التعليم لا يمكنها أن تنجب إلا عدداً محدداً من الأبناء والبنات والذرية، القادرين على الإشراف على مختلف أجزاء مشروع سريع التفرع، وغالباً ما تستمر الملكية العائلية فترة أطول، ويتطلب النمو الحصول على مقدار من رأس المال لا تستطيع أسرة واحدة أن توفره. وفي البداية تضعف السيطرة العائلية من خلال الاقتراض المصرفي الذي يعطي الدائنين رأياً في إدارة العمل، وبعد ذلك من خلال طرح الأسهم على الجمهور، وفي حالات عديدة تترك العائلة العمل التجاري الذي أسسته أو تُجبر على تركه لدى شرائه من جانب مستثمرين لا ينتمون إلى العائلة. وفي بعض الأحيان تتفكك الأسر نفسها نتيجة الحسد أو المشاحنات أو عدم الكفاءة، وهذا ما حدث في كثير من الحانات الإيرلندية والمطاعم الإيطالية والمصابغ الصينية.

في هذه المرحلة يواجه العمل التجاري العائلي خياراً صعباً، فإما أن يحاول الاحتفاظ بالسيطرة على المشروع ضمن الأسرة، وهو ما يعني غالباً تفضيل بقاء العمل صغيراً، أو التخلي عن السيطرة وتحول أفراد العائلة فعلياً إلى مساهمين غير معنيين بإدارة العمل. فإذا فضلوا الخيار الثاني، عندها يحل شكل الشركة التنظيمي الجديد محل العمل التجاري العائلي، ويحل مديرون محترفون محل مالكي العمل الذين ينتمون إلى أسرة واحدة، يتم اختيارهم على أساس كفاءتهم في نواح معينة من الإدارة، وليس على أساس علاقة قرابتهم، ويصبح المشروع مؤسسة نظامية مستقلة بذاتها لا تخضع لسيطرة أي شخص بمفرده، ويحل محل بنية صنع القرار المخصصة لغرض محدود في الأعمال التجارية المملوكة للأسرة هيكل تنظيمي رسمي يتضمن حدوداً نظامية للسلطة. وبدلاً من أن يكون جميع الموظفين تابعين مباشرة لمؤسسي الشركة، تتم إقامة تسلسل هرمي من المديرين المتوسطين لحماية الإدارة العليا صانعة القرار من التدفق الغزير للمعلومات الواردة من المستويات الأدنى. وفي النهاية يتطلب التعقيد الهائل المتمثل بإدارة أعمال تجارية ضخمة جداً نشوء شكل لامركزي لعملية صنع القرار يتمحور حول أقسام منفصلة، تعاملها الإدارة العليا كمراكز أرباح مستقلة[7].

لم يظهر شكل الشركة التنظيمي إلا في منتصف القرن التاسع عشر في الولايات المتحدة الأمريكية أولاً، ثم في ألمانيا إلى حد ما، ولكن بحلول العقد الأول من القرن العشرين، أصبح هو الشكل السائد للتنظيم الاقتصادي في الولايات المتحدة. وقد أورد أدوف بيرل (Adoph Berle)، وجاردنر ميتز (Gardner Means) الوصف التقليدي لظهور التوجه الإداري في الأعمال التجارية الأمريكية في الكتاب الذي أصدراه عام 1932 بعنوان «**الشركة الحديثة والملكية الخاصة**». فقد أشارا إلى أنه بظهور شكل الشركة التنظيمي الجديد انقطعت العلاقة بين ملكية الشركة وإدارتها على نحو مطرد؛ مما فتح المجال لإمكانية نشوء تعارض في المصالح بين مالكي الشركة ومديريها المحترفين[8]. لقد عرض مؤرخ الأعمال التجارية ألفريد تشاندلر (Alfred Chandler) بالتفصيل تاريخ ظهور الشركة الحديثة ذات الأقسام المتعددة والتسلسل الهرمي داخل الولايات المتحدة وخارجها[9]. فكثير من الماركات الشهيرة في أمريكا اليوم ذات الشركات الحديثة مثل دوبونت (du Pont) وإيستمان كوداك (Eastman Kodak) وسيرز (Sears) وروباك (Roebuck) وبيتني - بوز (Pitney-Bowes) وكيلوج (Kellogg)، بدأت كأعمال تجارية عائلية صغيرة في القرن التاسع عشر.

لقد اعتقد علماء الاجتماع على مدى عقود كاملة، بوجود مسار للارتقاء الطبيعي الذي نجم عن الأعمال التجارية العائلية القائمة على التبادل الأخلاقي التقليدي، وتطورها إلى الشركة الحديثة غير الفردية ذات الإدارة المحترفة التي ترتكز على العقد وحقوق الملكية؛ ونتيجة لذلك زعم عديد من علماء الاجتماع أن الإصرار الشديد من جانب المجتمع على الحفاظ على الروابط الأسرية على حساب الأنواع الأخرى من العلاقات الاجتماعية - وهو ما يسمى بالتوجه الأسري - قد ألحق ضرراً بالتنمية الاقتصادية. وقد قال ماكس فيبر في كتابه «**ديانة الصين**» إن الأسرة الصينية القوية خلقت ما أسماه "قيوداً عائلية" (أي حواجز عائلية مقيدة أكثر من اللازم) تكبح تطور القيم الشاملة والصلات الاجتماعية غير الشخصية الضرورية لإنشاء المؤسسة التجارية الحديثة.

كان العديد من المراقبين في الغرب يعتقد أنه لا بد من إضعاف الروابط الأسرية لتحقيق التقدم الاقتصادي. ويوضح المقطع التالي المأخوذ من أحد الأعمال القياسية

حول التنمية الصناعية – والتي تشكل نموذجاً للمدرسة التحديثية في بداية الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية – وجهة النظر القائلة بوجوب تفكيك الأسرة الممتدة:

«تقدم الأسرة الممتدة المأوى والطعام لجميع أعضائها، بغض النظر عن إسهاماتهم الفردية، بحيث يتم الاهتمام بالفقير والكسول على حد سواء فيما يشبه نظام "الضمان الاجتماعي"، ويتوقع من الأفراد العاملين أن يستخدموا إيراداتهم مجتمعة لمصلحة الجميع، كما لا يتم تشجيع أفراد الأسرة على الادخار الفردي. ويهتم كبار أفراد العائلة اهتماماً وثيقاً بسلوك أفرادها وبأسلوب حياتهم (بما في ذلك الزواج). أما الولاء والالتزامات نحو الأسرة فإنها مقدمة على الولاءات والالتزامات الأخرى، وهكذا تعمل الأسرة الممتدة على التقليل من البواعث الفردية للعمل والادخار والاستثمار»[10].

ليس علماء الاجتماع وخبراء الإدارة الغربيون هم وحدهم الذين ينظرون نظرة سلبية إلى دور الأسرة في الحياة الاقتصادية؛ إذ يعتقد الشيوعيون الصينيون بهذا أيضاً؛ أملاً في كسر السيطرة التي تتمتع بها العائلة الصينية التقليدية، وذلك بتشجيع أنواع أخرى من الولاءات – نحو جماعة الكوميون* والحزب والدولة نفسها[11].

يعتبر علماء الاجتماع أن الرابطة الأسرية تشكل عقبة في وجه التنمية الاقتصادية، ورغم ذلك يميلون إلى الاعتقاد بأنها سوف تتلاشى كنتيجة حتمية للتغيير الاجتماعي-الاقتصادي، وكان هناك اعتقاد واسع أن بعض أنواع العائلات الممتدة في المجتمعات الزراعية التي سبقت العصر الحديث، كان هو العرف السائد، وأن هذه العائلات الممتدة استبدلت بها العائلات النووية نتيجة لعملية التصنيع. ومع أنه كان هناك تنوع واسع جداً في هيكل الأسرة بين الثقافات قبل الثورة الصناعية، فإن هناك إجماعاً على أن هذه الاختلافات سوف تزول بمرور الوقت، وأن الثقافات سوف يجمع بينها هيكل الأسرة النووية الذي تتميز به أمريكا الشمالية وأوربا.

وفي فترة أحدث عهداً لم يعد ثمة اتفاق واسع على أن هناك طريقاً واحداً للتنمية الاقتصادية يجب على جميع المجتمعات أن تسير فيه نحو التحديث. فمثلاً أشار المؤرخ

* الكوميون أو الكوميونات الشعبية هو نظام لامركزي شامل يجمع قطاعات الصناعة والزراعة والتجارة والتعليم والدفاع، وتذوب فيه الإرادة الحكومية في إرادة الكوميون. وعبر تأسيس هذا النظام افترض ماوتسي تونغ إمكانية التنسيق بين مختلف القطاعات المذكورة، والعمل على تطويرها والنهوض بها بتجميع الأيدي العاملة ووسائل الإنتاج تحت إدارة موحدة، ونشرها على نطاق أوسع وتوجيهها للقيام بالأعمال المختلفة، ولا سيما الضخمة منها (المحرر).

الاقتصادي ألكسندر جيرشنكرون (Alexander Gerschenkron) إلى أن المحدثين المتأخرين في ألمانيا واليابان مثلاً قد سلكوا طريقاً مختلفاً عن المحدثين الأوائل في إنجلترا والولايات المتحدة الأمريكية، حيث مارست الحكومة دوراً أكثر فاعلية في تحقيق التنمية[12]. وعلى صعيد نشوء تنظيم الشركة، لم تكن المؤسسة الكبيرة المتكاملة عمودياً التي وصفها تشاندلر (Chandler) هي الطريقة الوحيدة للتعامل مع مشكلات الحجم. إذ يمثل نظام الشبكات الياباني (Keiretsu) شكلاً بديلاً لتنظيم الشركة يقوم على أساس الشبكات بدلاً من التسلسل الهرمي، ويحقق بالفعل وفورات الحجم الممكنة في التكامل الرأسي، بشكل تنظيمي أكثر مرونة، كذلك فإن اقتصاد الدولة الصناعية المتطورة يستطيع أن يظل خاضعاً لهيمنة الأعمال التجارية العائلية الحديثة، كما سنرى بالنسبة إلى تايوان وإيطاليا؛ فقد استمرت التقاليد الحرفية والإنتاج على نطاق ضيق جنباً إلى جنب مع مرافق الإنتاج بكميات كبيرة وعلى نطاق واسع[13].

أشارت البحوث الأخيرة حول تاريخ الأسرة إلى أن مقولة الارتقاء التي تفيد بأن الأسرة "الحديثة" قد تحولت تدريجياً من أسرة ممتدة إلى أسرة نووية لم تكن دقيقة تماماً؛ فقد أظهرت الدراسات التاريخية أن الأسرة النووية كانت أكثر انتشاراً في المجتمعات قبل الصناعية عما كان يعتقد سابقاً، وفي بعض الحالات تفتتت مجموعات القرابة الممتدة في البداية، لكنها أعادت تشكيل نفسها مع مضي عملية التصنيع قدماً[14]، والأهم من وجهة النظر الثقافية أن التأثر لم يكن من جانب واحد، فكما أثَّر التغيير الاقتصادي في طبيعة الأسرة، كذلك كان للبنية الأسرية تأثير في طبيعة عملية التصنيع. وكما سنرى لاحقاً أيضاً، فالتنظيمان الهيكليَّان لاقتصادي الصين واليابان مختلفان جداً، ويمكن أن نعزو أسباب هذه الاختلافات في النهاية إلى البنية الأسرية.

إن النظرة القاسية إلى الأسرة في الولايات المتحدة الأمريكية على مدى الجيل الماضي على أنها عقبة أمام التطور أصبحت أقل قسوة بشكل كبير، وكما أشار الجدل حول القيم الأسرية الذي شارك فيه دان كويل (Dan Quayle)، فقد حل محلها تقويم أكثر إيجابية لتأثير الحياة العائلية في الرفاهية الاقتصادية، وعندما نتأمل الأحداث الماضية، يبدو واضحاً أن منظري التحديث الذين كتبوا حول الموضوع في الخمسينيات والستينيات،

كانوا مخطئين في افتراضهم أن تفكك البنية الأسرية سوف يتوقف عند الأسرة النووية التي اعتبروا استقرارها وتماسكها من المسلَّمات، وكما تبين بدأت الأسر النووية تتفكك متحولة إلى أسر تضم أحد الأبوين فقط وبمعدل يثير الذعر، وترتبت على ذلك عواقب أكثر ضرراً بكثير من تفكك الأسرة الممتدة في الأجيال السابقة.

من هنا فإن تأثير القيم الأسرية في الحياة الاقتصادية يضع أمامنا صورة معقدة ومتناقضة؛ فمن الممكن للأسر في بعض المجتمعات أن تكون قوية جداً لدرجة لا تسمح بتشكيل مؤسسات اقتصادية حديثة، بينما يمكن أن تكون ضعيفة جداً لدرجة تعجز فيها عن أداء مهمتها الأساسية في التنشئة الاجتماعية، أما كيفية حدوث ذلك بشكل متزامن جداً، فهذا ما ستوضحه الفصول التالية.

الفصل الثامن

صينية من الرمل السائب

بدأت شركة وانج لابوراتوريز (Wang Laboratories) في لوويل بولاية ماساتشوستس الأمريكية كعمل تجاري عائلي صغير لتصنيع أجهزة الحاسوب، وقد بلغت إيراداتها 2,28 مليار دولار بحلول عام 1984 . وفي مرحلة ما كان يعمل لديها 24,800 عامل، وهو ما جعلها في نهاية المطاف أكبر صاحب عمل في منطقة بوسطن[1] . ولد آن وانج (An Wang) في شنجهاي وقام بتأسيس هذه الشركة عام 1951، وهاجر إلى الولايات المتحدة الأمريكية عندما كان عمره خمسة وعشرين عاماً، وعندما عرضت وانج لابوراتوريز أسهمها على الجمهور في أواخر الخمسينيات، كانت واحدة من أعظم قصص النجاح الأمريكية للمشروعات ذات التقنية المتطورة من الجيل التالي، لكن عندما أصبح آن وانج مستعداً للتنحي عن إدارة الشركة في منتصف الثمانينيات، أصر على أن يتسلم الشركة ابنه فريد وانج (Fred Wang) الأمريكي المولد، وقد جرت ترقية فريد وانج بتجاوز عدد من كبار المديرين من ذوي السجل المهني الحافل، بمن فيهم جون كانينجهام (John Cunningham) الذي كان معظم العاملين في الشركة يعتقدون أنه الخليفة الطبيعي لآن وانج. وقد أدت هذه المحاباة الصارخة للأقارب التي تجلت في ترقية فريد إلى تنفير مجموعة من المديرين الأمريكيين الذين سرعان ما تركوا الشركة[2] .

كان سقوط شركة "وانج لابوراتوريز" الذي تلا ذلك مذهلاً حتى بالنسبة إلى شركة تعمل في مجال صناعة الحاسوب المتقلبة. وقد سجلت الشركة أول خسارة لها في السنة التي تلت تسلم فريد وانج إدارتها، وفقدت في غضون أربع سنوات 90٪ من قيمتها الرأسمالية في السوق، وأعلنت إفلاسها عام 1992 . واعترف وانج الأب في نهاية الأمر أن ابنه مدير لا يفهم في إدارة الشركة فاضطر إلى طرده، ولا يُعرف ما إذا كان هذا الاسم الصيني الشهير الذي يألفه كثير من الأمريكيين سيظل موجوداً حتى نهاية التسعينيات.

مع أن قصة شركة وانج لابوراتوريز بعيدة جداً عن الصين نفسها، فإنها تكشف حقيقة جوهرية حول الأعمال التجارية الصينية؛ فعلى الرغم من الانتشار الهائل للصناعة الصينية في جميع أنحاء العالم على مدى السنوات العشرين الماضية، والواجهة الحديثة ذات التقنية المتطورة لعديد من الشركات الصينية، فإن الأعمال التجارية الصينية ما زالت قائمة على الروابط الأسرية؛ إذ تقدم العائلة الصينية رأس المال الاجتماعي الذي يستخدم لمزاولة عمل تجاري جديد، لكنها تشكل أيضاً قيداً تنظيمياً رئيسياً على هذه المشروعات يمنعها في كثير من الحالات من التحول إلى مؤسسات ضخمة مستديمة.

توضح كارثة شركة وانج لابوراتوريز جوانب أخرى للثقافة الصينية، ويلاحظ بعض المراقبين أن كثيراً من المشكلات التي نشأت بعد تسلم فريد وانج للشركة كانت في الحقيقة نتيجة للأسلوب الإداري لوالده، ذلك أن آن وانج ظل رئيساً تنفيذياً دكتاتورياً جداً وغير مستعد لتفويض سلطته لغيره، ففي عام 1972 عندما كان يعمل لدى الشركة 2000 موظف، كان 136 شخصاً منهم تابعين له مباشرة[3]. وكان آن وانج نشيطاً وقادراً على إنجاح نظام الإدارة النموذجي الصيني الذي يشبه محور العجلة وأشعتها، وفي بعض الجوانب زاد روح التضامن في جميع أنحاء الشركة، لكن من الصعب للغاية تحويل نظام الإدارة هذا إلى نظام مؤسساتي، وهو ما عجل في تدهور الشركة بعد تقاعد وانج الأب، وسنرى تكرار الممارسات الإدارية هذه في جميع أنحاء عالم الأعمال الصيني، فجذورها قوية وضاربة في العائلة الصينية.

يشكل الصينيون أكبر مجموعة عرقية ولغوية وثقافية في العالم، وينتشرون على رقعة جغرافية واسعة، ويعيشون في تشكيلة متنوعة من الدول، بدءاً من جمهورية الصين الشعبية التي ما زال يسودها النظام الشيوعي، ومروراً بالمستوطنات الصينية الخارجية في جنوب شرق آسيا، وانتهاء بالدول الديمقراطية الصناعية مثل الولايات المتحدة وكندا وبريطانيا.

وبرغم هذا التنوع في البيئة السياسية فإنه من الممكن التحدث عن ثقافة اقتصادية صينية متجانسة نسبياً، تظهر في أنقى أشكالها في تايوان وهونج كونج وسنغافورة حيث يشكل الصينيون أغلبية عرقية، وحيث لم تفرض الدولة التنمية الاقتصادية مقرونة بخط

أيديولوجي محدد، كما هي الحال في جمهورية الصين الشعبية، ولكن يمكن أن نرى هذه الثقافة في الجيوب العرقية الصينية في ماليزيا وتايلاند وإندونيسيا والفلبين، كما ظهرت في الاقتصاد الخاص المنفتح الذي ازدهر في جمهورية الصين الشعبية منذ الإصلاحات الاقتصادية التي أدخلها دنج زياوبنج (Deng Xiaoping) في أواخر السبعينيات. وكما تعبر قصة شركة وانج لابوراتوريز فإنها تظهر واضحة في أوساط الصينيين المقيمين في الولايات المتحدة برغم ذوبانهم في الثقافة السائدة هناك بدرجة أكبر مما فعلوا في جنوب شرق آسيا، فحقيقة ظهور نمط متشابه من السلوك الاقتصادي - كلما سمحت الحكومات للتجمعات الصينية بتنظيم شؤونهم بأنفسهم - توحي بأنها ثمرة طبيعية للثقافة الصينية.

إن أول ما نلاحظه في التركيبة الصناعية للمجتمعات الصينية؛ مثل تايوان وهونج كونج وسنغافورة هو صغر حجم المشروعات[4]. أما في الغرب واليابان وكوريا فقد تحققت التنمية الاقتصادية من خلال الزيادات السريعة في حجم المشروعات الاقتصادية أكثر مما تحققت من خلال ازدياد عدد المشروعات، والعكس هو الصحيح في المشروعات الصينية. ففي تايوان مثلاً كان هناك 44054 مشروعاً صناعياً في عام 1971 تشكل المشروعات الصغيرة الحجم ما نسبته 68٪ منها. وصنِّفت نسبة 23٪ أخرى كمشروعات متوسطة الحجم، يعمل لديها عدد من العمال يصل إلى 50 عاملاً[5]. وقد زاد عدد مثل هذه المؤسسات خلال الفترة 1966 ـ 1976 بنسبة 150٪، بينما زاد متوسط حجم المشروع الفردي الذي يقاس حجمه بعدد العمال بنسبة 29٪. وفي كوريا الجنوبية التي اتبعت مساراً للتنمية أشبه بمسار اليابان والولايات المتحدة، كان العكس هو الصحيح؛ فلم يزد عدد المؤسسات الصناعية في الفترة ذاتها إلا بنسبة 10٪ فقط، بينما زاد عدد العمال في المشروع بنسبة 176٪[6]. وعلى الرغم من وجود بعض الشركات التايوانية الخاصة الكبيرة، فإنها تبدو ضئيلة بالقياس إلى المؤسسات الخاصة الكبيرة في كوريا الجنوبية. ومن الواضح أنه لا يمكن تفسير هذا الاختلاف على أساس مستوى التنمية؛ لأن كوريا عادة تعتبر متأخرة قليلاً عن تايوان. وفي عام 1983 وصلت مبيعات أكبر شركة خاصة في تايوان هي فورموزا بلاستيكس (Formosa Plastics) إلى 1,6 مليار دولار، وعدد عمالها إلى 31213، مقارنة بالمجموعتين الكوريتين الضخمتين هايونداي (Hyundai)

وسامسونغ (Samsung) اللتين وصلت مبيعاتهما في الفترة ذاتها إلى 8 مليارات و 5.9 مليار دولار، وعدد عمالهما 137000 و 97384 عاملاً على الترتيب. وفي عام 1976 كان حجم المؤسسة التايوانية المتوسطة لا يزيد على نصف حجم المؤسسة الكورية المتوسطة[7].

يبدو صغر حجم المؤسسات أكثر انطباقاً على هونغ كونغ التي اشتهرت كمثال على السوق الشديدة التنافس التي تضم عدداً كبيراً من المؤسسات الصغيرة، وفي الواقع فقد تقلص متوسط حجم المؤسسات في هونغ كونغ؛ ففي عام 1947 كان هناك 961 مؤسسة في هونغ كونغ يعمل لديها 47356 عاملاً، أي بمتوسط 49,3 عاملاً لكل مؤسسة، بينما وصل عدد المؤسسات عام 1984 إلى 48992 مؤسسة يعمل لديها 904709 عمال، أي بمعدل 18,4 عاملاً لكل مؤسسة[8]، وحتى في ضاحية كوون تونغ الصناعية التي أنشئت أصلاً لتشجيع إقامة المؤسسات الكبيرة، فإن نسبة 72٪ من مؤسساتها تستخدم أقل من 50 عاملاً، بينما لدى 7٪ منها فقط أكثر من 200 عامل[9]. ويعود هذا الانخفاض في حجم المؤسسات، إلى حد ما، إلى فتح إقليم جوانج دونغ في جمهورية الصين الشعبية أمام مؤسسات هونغ كونغ في الثمانينيات، ذلك أن العديد من المؤسسات الصناعية الكبرى انتقلت إلى البر الصيني للاستفادة من انخفاض أجور العمالة المتوافرة هناك. ومن جهة أخرى تدفق رأس المال من جمهورية الصين الشعبية إلى هونغ كونغ في اتجاه عكسي، واستخدم لتأسيس عدد كبير من المؤسسات الكبيرة هناك. وتبين المعطيات المستمدة من الجاليات الصينية في الخارج وجود نمط مشابه؛ ففي الفليبين على سبيل المثال لا تشكل أصول المؤسسات الصينية إلا ثلثاً واحداً فقط من حجم المؤسسات غير الصينية[10]. ومن أصل 150 شركة أدرجت في دراسة أجرتها مجلة **فورتشن** ***(Fortune)*** الأمريكية عام 1990 لأكبر مؤسسات الطوق الباسيفيكي، لم يكن بينها إلا شركة صينية واحدة، هي شركة نفط مملوكة للدولة التايوانية[11].

يرتبط صغر حجم الصناعة التايوانية بسمة فريدة أخرى للتنمية التايوانية؛ إذ إن كثيراً من الصناعات تقع خارج المدن الكبيرة، فحتى منتصف الستينيات كان أكثر من نصف القوى العاملة في تايوان يعمل خارج أكبر سبع مدن وأكبر تسع بلدات[12]. ويتألف قسم كبير من الصناعات من مصانع منزلية صغيرة يديرها مزارعون غير متفرغين، كما كانت

الحال أيضاً في جمهورية الصين الشعبية بعد إلغاء مبدأ الجماعية. وجرى تمويل هذه المؤسسات بشكل كامل تقريباً من المدخرات العائلية، باستخدام العمالة العائلية لإنتاج أجزاء بلاستيكية منخفضة التقنية ومنتجات ورقية وما شابه ذلك[13].

لقد كان هناك دائماً عدد من الشركات الكبيرة المملوكة للدولة في تايوان، خصوصاً في مجال البتروكيماويات وبناء السفن وصناعة الفولاذ والألمنيوم، وفي الفترة الأخيرة في أشباه الموصلات والطيران والفضاء. وقد أنشئت بعض الشركات خلال فترة الاستعمار الياباني وتسلمتها الحكومة الوطنية بعد أن أمسكت بمقاليد السلطة في الجزيرة عام 1949. وتقول أليس أمسدن (Alice Amsden) إن القطاع الحكومي في تايوان قد تم إغفاله في العديد من التقارير والدراسات المتعلقة بالتنمية التايوانية، مع أن هذه المؤسسات أدَّت بالفعل دوراً مهماً في السنوات الأولى لعملية التصنيع في الجزيرة[14]، لكن هذه المشروعات الضخمة المملوكة للدولة كانت دائماً الجزء الأقل حركية في اقتصاد تلك الجزيرة، وشهد نصيبها من إجمالي الناتج المحلي تراجعاً مطرداً مع مرور الوقت، وقد وقع كثير منها في الديون، وما يزال يعمل بتدخل من الدولة لأسباب تتعلق بالأمن القومي، أو لأن ملكية الدولة تعد السبيل الوحيد لإقامة مشروعات كبيرة في مثل هذا المجتمع[15]، لكن قطاع الأعمال الخاصة الذي تهيمن عليه المشروعات الصغيرة هو الذي حقق معدلات نمو مدهشة بصورة متكررة منذ الخمسينيات.

وكما هي الحال في جميع المجتمعات الآسيوية الأخرى، يوجد بين الصينيين مستوى آخر من التنظيم الاقتصادي فوق مستوى المشروعات الفردية، يمكن أن نطلق عليه بصورة جماعية "التنظيمات ذات الشبكات" (Network Organization)[16]. وأكبر هذه التنظيمات وأشهرها في آسيا هي شبكات كيريتسو (Keiretsu) اليابانية (التي كانت تعرف قبل الحرب العالمية الثانية باسم زايباتسو (Zaibatsu)) مثل مجموعتي سوميتومو (Sumitomo) وميتسوبيشي (Mitsubishi)، وهي عبارة عن تحالفات بين شركات غالباً ما تتمحور حول مصرف، وتمتلك كل منها أسهماً في الشركات الأخرى، وتتعامل فيما بينها على أساس تفضيلي، وتعرف النسخة الكورية من التنظيم الشبكي باسم تشايبول (Chaebol)، ومن بين الأسماء المعروفة فيها سامسونغ وهايونداي، وتحقق هذه

التنظيمات الشبكية فائضاً من حيث الحجم والنطاق بمستوى المؤسسات الغربية الرائدة، لكن ضمن صيغة تنظيمية فضفاضة أكثر تسمح لها بدرجة من المرونة تفوق ما تتمتع به المؤسسة الأمريكية الموازية المندمجة رأسياً.

وتمتلك تايوان أيضاً تنظيمات شبكية لكنها ذات طبيعة مختلفة جداً؛ ففي المقام الأول حجمها أصغر كثيراً من نظيراتها اليابانية أو الكورية، ويبلغ متوسط عدد المؤسسات في أكبر ست شبكات كيريتسو إحدى وثلاثين مؤسسة لكل مجموعة[17]، كما يبلغ العدد في شبكات تشايبول إحدى عشرة مؤسسة، أما العدد في التنظيمات الشبكية التايوانية فلا يتجاوز في المتوسط سبع مؤسسات في كل مجموعة. كما أن للمؤسسة في كل مجموعة أعمال تايوانية حجماً أقل في المتوسط، ودوراً أصغر كثيراً في الاقتصاد. وبينما تضم التنظيمات الشبكية اليابانية والكورية أضخم وأهم المشروعات في اقتصاد كل منهما، فإن المجموعات التايوانية بالمقارنة تؤدي دوراً هامشياً؛ فمن أصل أكبر 500 مؤسسة صناعية في تايوان، لا تنتمي إلا 40٪ منها إلى مجموعات الأعمال[18]. ولا تتمحور هذه التنظيمات الشبكية كشبكات كيريتسو اليابانية حول مصرف أو مؤسسة مالية أخرى، ذلك أن أغلب المؤسسات التايوانية تتعامل مع عدد من المصارف المختلفة التي تملك الدولة معظمها[19]، وأخيراً تختلف طبيعة الروابط التي تجمع بين مختلف أعضاء التنظيمات الشبكية التايوانية؛ فهي تستند أساساً إلى العائلة، وهي تشبه بذلك شبكات تشايبول الكورية التي ترتكز روابطها على صلة القرابة أيضاً، أكثر مما تشبه شبكات كيريتسو اليابانية التي هي عبارة عن شركات يملكها الجمهور وترتبط فيما بينها من خلال الملكية المتبادلة للأسهم[20].

ويعود سبب صغر حجم المشروعات في المجتمعات الصينية إلى أن جميع الأعمال التجارية في القطاع الخاص تملكها وتديرها عائلات[21]، وعلى الرغم من صعوبة العثور على إحصائيات دقيقة للملكية، فإن الدلائل تشير إلى أن الأغلبية العظمى من الأعمال التجارية الصغيرة التي تهيمن على الحياة الاقتصادية في هونغ كونغ وتايوان وسنغافورة تملكها عائلات فردية[22]، أما الشركات الكبيرة ذات التسلسل الهرمي والملكية المتاحة أمام الجمهور والإدارة المحترفة - والتي كانت وما زالت تمثل الشكل التنظيمي المهيمن

في اليابان والولايات المتحدة منذ سنوات عديدة - فلا وجود لها في المجتمعات الصينية عموماً.

ولا يعني هذا أنه لا توجد مؤسسات كبرى أو مديرون محترفون في جمهورية الصين الشعبية أو تايوان أو هونج كونج أو سنغافورة، إذ إن شركة ورلدوايد شيبنج كومباني أوف هونج كـونج (The World Wide Shipping Company of Hong Kong) التي كـان يمتلكها السير يو كونج باو (Sir Yue-Kong Pao) كانت في وقت ما أكبر شركة في آسيا ولديها مكاتب في شتى أنحاء العالم[23]. كما أن الإمبراطورية العملاقة التي يمتلكها لي كا-شينج (Li Ka-Shing) ومقرها هونج كونج أيضاً قد ضمت بنجاح عدداً كبيراً من المديرين المحترفين. وهناك حوالي اثنتي عشرة أسرة من أصحاب المليارات تسيطر على أعمال تجارية كبيرة في تايوان وعدد مماثل في هونج كونج، وتخضع نسبة 54٪ من القيمة الرأسمالية لبورصة أسهم هونج كونج لسيطرة عشر عائلات (سبع عائلات صينية وعائلة يهودية-بريطانية واحدة وعائلتان بريطانيتان)[24].

تبدو هذه الشركات من الخارج مثل المؤسسات الحديثة، ولها مكاتب في مناطق متباعدة مثل سان فرانسيسكو وتايوان ولندن ونيويورك وغيرها، لكن تظل هذه الشركات الكبيرة خاضعة لإدارة الأسرة، وغالباً ما يتولى شقيق أو ابن عم أو صهر صاحب المؤسسة في هونج كونج أو تايوان إدارة المكاتب الإقليمية[25]، وعلى مستوى الإدارة العليا للشركة كان الفصل بين الملكية الأسرية والإدارة الأسرية أبطأ كثيراً منه في اليابان أو الولايات المتحدة، ويجري تسليم إمبراطورية لي كا-شينج إلى ابنَيْ لي اللذين تلقيا تعليمهما في جامعة ستانفورد، وبالنسبة إلى إمبراطورية باو فقد كان يديرها أربعة أصهار وقُسمت إلى أربعة أقسام بين فروع الأسرة قبيل وفاة باو الأب[26].

إن حقيقة كون أسهم العديد من هذه المؤسسات الكبيرة معروضة على الجمهور في بورصات الأسهم المحلية، لا يجعل منها أقل خضوعاً لسيطرة الأسرة من نظيراتها من الشركات الخاصة، فعادة ما تكون العائلات غير راغبة في انخفاض أسهمها في شركاتها إلى ما دون 35٪ أو 40٪، وهي النسبة الكافية التي تضمن لها رأياً مسموعاً في إدارة

الشركة[27] . كذلك فإن كثيراً من الأسهم المعروضة على الجمهور تكون مملوكة لمصرف أو لشركة مالية خاضعة لسيطرة العائلة ذاتها[28] ، وهذه الشرائح من الملكية غالباً ما تطغى على حقيقة أن عائلة واحدة تظل لها السيطرة .

ليست الأعمال التجارية العائلية سمة تنفرد بها المجتمعات الصينية ؛ فقد بدأت كل المؤسسات الغربية تقريباً بصفة مشروعات عائلية ولم تكتسب بنية مؤسساتية إلا فيما بعد ، لكن اللافت في عملية التصنيع الصينية كما ظهر بصورة درامية في حالة "وانغ لابوراتوريز" هو الصعوبة البالغة التي تواجهها الأعمال التجارية العائلية في التحول من إدارة عائلية إلى إدارة محترفة ، وهذه خطوة ضرورية لتحويل المشروع إلى مؤسسة واستمراره إلى ما بعد وفاة أفراد الأسرة التي أسسته .

وترتبط صعوبة الانتقال إلى الإدارة المحترفة ، بطبيعة الرابطة العائلية الصينية[29] ؛ فهناك ميل قوي جداً لدى الصينيين للوثوق بأقربائهم فقط . وعلى العكس تنعدم الثقة بالأشخاص من خارج الأسرة ومجموعة القرابة[30] ، وذلك وفقاً لدراسة جوردون ريدينج (Gordon Redding) للأعمال التجارية في هونغ كونغ .

«يبدو أن السمة المهمة هي أنك تثق بأسرتك ثقة مطلقة ، وبأصدقائك ومعارفك بالدرجة التي يترسخ فيها الاعتماد المتبادل والثقة التي منحتهم إياها . أما بالنسبة إلى الآخرين ، فلا تضع فرضيات حول حسن نيتهم ، ولك الحق في أن تتوقع أن يكونوا مهذبين وأن يلتزموا بالآداب واللياقات الاجتماعية ، لكن فيما عدا ذلك عليك أن تتوقع أن يهتموا أساساً بما يخصهم ؛ أي بمصالح عائلاتهم ، تماماً مثلما تفعل أنت ، ومعرفتك جيداً بدوافعك ، هي بالنسبة إلى الصينيين قبل كل شيء ، تحذير لك من دوافع الآخرين»[31] .

إن فقدان الثقة خارج إطار العائلة يجعل من الصعب على الأشخاص الذين ليس بينهم صلة قربى أن يشكلوا مجموعات أو منظمات ، بما فيها مشروعات اقتصادية . وفي تعارض حاد مع اليابان فليس للمجتمع الصيني توجهات جماعية ، وقد تجسد هذا الاختلاف في قول للسيد لين يو ـ تانغ (Lin Yu-tang) الذي شبَّه المجتمع الياباني بقطعة

من الجرانيت، بينما شبَّه المجتمع الصيني التقليدي بصينية من الرمل السائب، كل حبة منه تشكل أسرة فردية[32]. وهذا ما يجعل المجتمع الصيني يبدو أحياناً شديد الفردية بالنسبة إلى المراقبين الغربيين.

لا توجد في الحياة الاقتصادية التقليدية الصينية، شخصية ذات أهمية اجتماعية مماثلة للبانتو *(banto)* الياباني؛ أي المدير المحترف الذي يؤتى به من خارج الأسرة لإدارة شؤون أعمالها التجارية[33]، وغالباً ما تحتاج الأعمال التجارية العائلية الصغيرة في المجتمعات الصينية إلى عمل موظفين لا ينتمون إلى الأسرة، لكن علاقة هؤلاء الموظفين بأصحاب/ مديري الشركة العائلية غير وثيقة إطلاقاً، ولا يوجد الإحساس الياباني بالمشروع أو الشركة كأسرة بديلة، وعلى العموم فإن الموظفين غير المنتمين إلى العائلة لا يحبون العمل لدى الآخرين، ولا يتطلعون إلى البقاء مدى الحياة في وظيفة مع الشركة ذاتها، لكنهم يتحررون منها ويؤسسون شركة خاصة بهم[34]. وقد وجدت دراسات الإدارة المقارنة أن المديرين الصينيين يقيمون حواجز بينهم وبين موظفيهم أقوى كثيراً من اليابانيين[35]. وفي الإطار الثقافي الصيني، نادراً ما نجد روح الزمالة التي تتسم بالعفوية والمساواة، والتي تتجلى عندما يخرج المدير الياباني في المساء بصحبة الأشخاص الذين يشرف عليهم لتناول المشروبات معهم. فالمناسبات ذات النمط الياباني التي ترعاها الشركات، والتي يقوم فيها مكتب بكامل موظفيه من الرؤساء والمرؤوسين بمغادرة طوكيو أو ناجويا في رحلة إلى منتجع ريفي لعدة أيام، تعد غريبة على الأجواء الثقافية الصينية كغرابتها بالنسبة إلى الغرب. وفي هونغ كونغ أو تايوان تقتصر الرحلات والعطلات المشتركة على أفراد الأسرة فحسب، أو ربما تضم أحياناً مجموعات أكبر تربط بينها علاقة القرابة[36]. ولا يُعطى المديرون من غير أفراد الأسرة في الشركات الصينية نصيباً كبيراً من الأسهم في الأعمال التجارية، وغالباً ما يشتكون من عدم انفتاح رئيس الشركة في التعامل معهم، كذلك فإن مجال ترقيتهم يكون محدوداً؛ لأن المناصب المهمة تخصص دائماً لأحد أفراد الأسرة.

بعبارة أخرى فإن مشكلة محاباة الأقارب التي رأى فيها ماكس فيبر (Max Weber) وسواه قيداً شديداً على عملية التحديث، لم تختف من الحياة الاقتصادية الصينية، برغم

النمو الاقتصادي الأخير الملحوظ في المجتمعات الصينية، فقد كانت أكثر صعوبة؛ لأن الأسرة أكثر محورية إلى الصينيين منها بالنسبة إلى أنواع أخرى من الثقافات. إضافة إلى أن الصينيين وجدوا طرقاً للالتفاف حولها؛ إذ يحاول أصحاب المشروعات المؤسسون للعديد من الأعمال التجارية الصينية الحديثة والكبيرة معالجة مشكلة الذرية غير المؤهلين بتزويد أولادهم بقسط وافر من التعليم، وإرسالهم إلى كلية إدارة أعمال أو هندسة في جامعات ستانفورد أو ييل أو معهد ماساتشوسيتس للتنكولوجيا (MIT). والبديل الآخر هو تزويج بناتهم من رجال يجلبون معهم مواهب إدارية جديدة إلى الأسرة. وتكون التزامات العائلة ذات خطين؛ فهناك عديد من الحالات التي جرى فيها تعليم الأبناء ليصبحوا أطباء أو علماء في أمريكا، ثم يتم استدعاؤهم إلى الوطن لتسلم الإشراف على أعمال العائلة، لكن هناك حدوداً لمثل هذه الاستراتيجيات، وبخاصة عندما يكبر حجم المؤسسة وتتعرض الإمكانيات البشرية لدى الأسرة لضغط شديد.

يؤدي التأثير القوي للقيم العائلية إلى مآزق غير عادية للمستهلكين الصينيين لا تحدث في ثقافات أخرى؛ ولننظر في الوصف التالي للتسوق في هونغ كونغ:

«يتوقع من تجار التجزئة أن يعطوا الأقارب المقربين سعراً أدنى، لكن يتوقع من القريب أن يشتري دون كثير من المساومة، وقد تفادت إحدى السيدات المسنات بحذر التسوق في متجر للسلع المتنوعة يديره ابن أختها؛ لأنها ستشعر بأنها ملزمة بالشراء حالما تدخل المحل، فإذا أرادت شيئاً أزرق ولم يكن في المتجر غير أشياء حمراء، فإنها سوف تضطر إلى شراء شيء أحمر، لذلك دخلت متجر شخص غريب، حيث يمكنها أن تفتش بتأن عن شيء يتناسب تماماً مع ذوقها، وتخرج من المتجر إذا لم تجده، وتساوم بشدة إذا وجدته»[37].

يؤدي انعدام الثقة الشديد بالغرباء وتفضيل الإدارة العائلية في المجتمعات الصينية، إلى دورة ارتقائية متميزة ذات ثلاث مراحل بالنسبة إلى الأعمال التجارية الصينية[38]، ففي المرحلة الأولى يتولى تأسيس المشروع رجل أعمال، يكون عادة أباً قوياً يعمد بعد ذلك إلى وضع أقربائه في المناصب الإدارية المهمة، ويدير الشركة بطريقة استبدادية. ولا يعني التضامن بين أفراد الأسرة الصينية أنه لا توجد أجواء توتر ملموس داخلها،

لكن تظهر الأسرة بمظهر موحد تجاه العالم الخارجي، وفي نهاية الأمر يستخدم رجل الأعمال المؤسس سلطته لتسوية الخلافات، وبما أن عديداً من أصحاب المشروعات الصينيين بدؤوا حياتهم فقراء؛ فإن الأسرة بكاملها تعمل فوق طاقتها لإنجاح العمل، ومع أن المؤسسة قد تستخدم موظفين من خارج الأسرة، فإنه لا يكاد يوجد فصل بين أموال المؤسسة وأموال الأسرة.

في ظل الجيل الأول من مديري المشروعات فإنه مهما ازدهر العمل وأصبح حجمه كبيراً، ففي الغالب لا يتم بذل أي جهد للانتقال إلى نظام إدارة حديث يتضمن تقسيماً رسمياً للعمل وتسلسلاً هرمياً إدارياً وشكلاً تنظيمياً لامركزياً متعدد الأقسام، بل تظل الشركة منظمة وفقاً لنظام محور العجلة وأشعتها الذي يتسم بمركزية شديدة، بحيث إن مختلف فروع التنظيم تتبع مباشرة مؤسس المشروع[39]، وغالباً ما يوصف أسلوب الإدارة الصيني بأنه شخصاني، أي إنه بدل الاعتماد على المعايير الموضوعية للأداء تتخذ القرارات الشخصية بناء على العلاقات الشخصية للرئيس مع مرؤوسيه، حتى وإن لم يكونوا من أقاربه[40].

تحدث المرحلة الثانية من ارتقاء المؤسسة العائلية - على افتراض نجاح العمل - لدى وفاة الأب المؤسس. ونتيجة لرسوخ مبدأ توزيع الميراث بالتساوي بين الورثة الذكور في الثقافة الصينية، يجد جميع أبناء المؤسس أنفسهم يملكون حصصاً متساوية في نشاط الأسرة التجاري[41]، وعلى الرغم من ممارسة ضغط ملموس على جميع الأبناء لإبداء الاهتمام بنشاط الأسرة التجاري، فليس بالضرورة أن يكون لدى الجميع ميل إلى ذلك، وكما يحدث في الثقافات الأخرى؛ فإن ممارسة الضغوط على الأبناء للالتزام بتوجُّهات الأسرة تؤدي إلى التمرد والعصيان، ونسمع عن حالات عديدة حول أبناء يرسلون إلى كليات إدارة الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية أو كندا، لكنهم يقرِّرون دراسة الآداب والفنون أو أي حقل آخر، بعيداً عن عالم جمع المال الذي يعيش فيه آباؤهم.

وتتسم شراكة الأبناء المهتمين بإدارة النشاط التجاري للعائلة بتوترات عميقة، فبالرغم من أنهم يبدؤون بحصص متساوية في أسهم الشركة، لكنهم ليسوا جميعاً على الدرجة ذاتها من الكفاءة أو الاهتمام، وأفضل فرصة لاستمرار النشاط التجاري هي أن

يتسلم أحد الأبناء القيادة ويعيد مركزية السلطة ويحصرها في نفسه، فإذا لم يحدث ذلك تتفتت السلطة بين الأشقاء؛ وغالباً ما تكون النتيجة نشوء النزاعات التي يجب أحياناً تسويتها بالتوزيع الرسمي التعاقدي للسلطة، وإذا لم تتم تسوية مسألة تقاسم المسؤولية ودياً، فإنه يمكن للورثة أن يخوضوا صراعاً على السلطة من أجل السيطرة النهائية على الشركة، وقد يؤدي ذلك في بعض الحالات إلى تفكيكها.

أما المرحلة الثالثة فتحدث عندما تنتقل السيطرة إلى أحفاد مؤسس المشروع، فالمؤسسات التي استطاعت الاستمرار طيلة هذه المدة تبدأ بالتفسخ بعد ذلك، وبما أن الأبناء ينجبون عدداً غير متساو من الأولاد، فإن حصص الأحفاد تختلف كثيراً في حجمها. وفي حالة العائلات الناجحة ينشأ الأحفاد في محيط يتسم بالثراء الشديد، وعلى عكس مؤسس المشروع نجدهم أكثر استعداداً لاعتبار الرفاهية التي ينعمون بها من المسلَّمات، وبالتالي تقل حوافزهم إلى تقديم التضحيات اللازمة لإبقاء النشاط التجاري قادراً على المنافسة، أو ربما تكون لديهم اهتمامات في أنواع أخرى من الأنشطة.

لا يعد التدهور التدريجي في إدارة المشروعات التجارية من الجيل الأول إلى الجيل الثالث شيئاً يقتصر على الثقافة الصينية وحدها، فهو سمة مميزة للأنشطة التجارية العائلية في جميع المجتمعات، وقد أطلق عليه اسم ظاهرة بادنبروكس (Buddenbrooks). وتبين تقديرات إدارة الأعمال الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية أن 80٪ من جميع الأعمال التجارية مملوكة للعائلات، وأن ثلثها فقط يستمر حتى الجيل الثاني[42]. وشهد كثير من العائلات التجارية الأمريكية الكبيرة؛ مثل دوبونت (du Pont) وروكفلر (Rockefellers) وكارنيجي (Carnegies) انحداراً مماثلاً. فقد يختار الأولاد والأحفاد سيراً مهنية متميزة في حقول أخرى، مثل الفنون أو السياسة - كما فعل نلسون (Nelson) وجاي روكفلر (Jay Rockefeller) - لكنهم نادراً ما يتفوقون في إدارة مؤسسات أجدادهم.

لكن الفرق الكبير بين العائلات التجارية الصينية ونظيراتها الأمريكية، هو أنه بمجيء الجيل الثالث من رجال الأعمال الصينيين، لا ينجح إلا عدد ضئيل من الأعمال التجارية

الصينية في التحول إلى مؤسسات راسخة. أما الأعمال التجارية العائلية في أمريكا، فسرعان ما تقوم بتعيين الإدارة المحترفة، لا سيما بعد رحيل مؤسس الشركة، وتكون الشركة بمجيء الجيل الثالث قد انتقلت بالكامل إلى أيدي المديرين المحترفين، وربما يستمر جيل الأحفاد في الاحتفاظ بملكية المشروع كمساهمين يحملون أغلبية الأسهم، لكن قلة منهم يشاركون مشاركة نشطة في إدارة الشركة.

على عكس ذلك في الثقافة الصينية فإن التوجس الشديد من الغرباء عادة ما يحول دون تحويل الشركة إلى مؤسسة راسخة ومستقرة؛ فبدلاً من السماح للمديرين المحترفين بتسلم إدارة الشركة، تميل الأسرة التي تملك الشركة إلى القبول بتقسيمها إلى شركات جديدة أو تفتيتها بالكامل، وفي هذا الصدد ثمة تجربة نموذجية لأحد أوائل رجال الأعمال الناجحين في أيام الإمبراطورية الصينية، ويدعى شنج هسوان ـ هواي (Sheng Hsuan-huai). فبدلاً من إعادة استثمار الأرباح في شركته العائلية، أودع 60٪ من ثروته في مؤسسة وقفية لمساعدة أبنائه وأحفاده، لكنها بددت خلال جيل بعد وفاته[43]. وبالطبع علينا أن نضع في حسابنا الأحوال الاقتصادية غير المواتية في أيام شنج، وكان من المحتمل أن تتحول شركته إلى إمبراطورية صينية أشبه بإمبراطورية سوميتومو لولا أن المواقف الصينية من العائلة أدت إلى تبديد رأس مالها.

توضح الصعوبة التي تواجهها الأعمال التجارية الصينية في التحول إلى مؤسسات، بالإضافة إلى المبدأ الصيني في توزيع الميراث بالتساوي، لماذا ظل حجم المؤسسات في المجتمعات الصينية صغيراً نسبياً، كما يعطي طابعاً مختلفاً جداً للتنظيم الصناعي لمجمل الاقتصاد؛ حيث تؤسس الشركات وتنهض ثم تختفي. وفي الولايات المتحدة وأوربا الغربية واليابان، فإن العديد من القطاعات (لا سيما التي تحتاج إلى وفرة في رأس المال) منظَّمة على نحو احتكاري، مع وجود عدد قليل من المؤسسات العملاقة التي تتقاسم السوق. والعكس هو الصحيح في تايوان وهونج كونج وسنغافورة، حيث الأسواق تشبه النموذج التقليدي الجديد للمنافسة المثالية بوجود مئات بل آلاف من المؤسسات الصغيرة التي تتنافس جميعها بضراوة للاستمرار في مزاولة عملها التجاري، فإذا بدت بنية الاقتصاد الياباني الشبيهة بالتكتل غير تنافسية، فإن عالم المؤسسات العائلية الصينية المتنوع ودائم التغيير يبدو تنافسياً أكثر من اللازم.

ثمة نتيجة أخرى تترتب على الصغر النسبي لحجم المؤسسات الصينية، وهي ندرة الماركات الصينية الشهيرة[44]. ففي الولايات المتحدة الأمريكية وأوربا، كان ظهور السلع المعبأة ذات الماركات المميزة في أواخر القرن التاسع عشر في قطاعات مثل التبغ والأغذية والملابس وغيرها من السلع الاستهلاكية، ثمرة الاندماج المبكر للصانعين الذين أرادوا السيطرة على الأسواق الضخمة الجديدة التي فتحت أمام منتجاتهم. ولا يستطيع تأسيس الماركات الشهيرة إلا الشركات القادرة على استغلال وفورات الحجم والنطاق من خلال التسويق؛ فالشركات التي تملكها يجب أن تكون كبيرة نسبياً، وأن تستمر لمدة طويلة تكفي لتكوين وعي لدى المستهلك بجودة منتجاتها وتميزها؛ فأسماء مثل كوداك، وبتني ـ بوز (Pitney-Bowes)، وكورتنيز (Courtney)، وسيرز (Sears)، تعود جميعها إلى القرن التاسع عشر. أما الماركات اليابانية الشهيرة مثل سانيو (Sanyo) أو باناسونيك (Panasonic)، أو شيسيدو (Shiseido)، فموجودة منذ مدة أقصر، ولكن أنشأتها مؤسسات ضخمة جداً وجيدة التنظيم.

على العكس من ذلك لا نجد في عالم الأعمال الصيني إلا عدداً ضئيلاً جداً من الماركات الشهيرة. والماركة الوحيدة التي يألفها الأمريكيون هي "وانج" التي تشكل الاستثناء الذي يثبت القاعدة. وتقوم الشركات الصينية في هونج كونج وتايوان بإنتاج الأقمشة التي تستخدم في ماركات أمريكية شهيرة؛ مثل سبولدينج (Spaulding) ولاكوست (Lacoste)، وأديداس (Adidas)، ونايك (Nike)، وآرنولد بالمر (Arnold Palmer)، لكن نادراً ما تنشئ شركة صينية ماركة شهيرة خاصة بها. وتتضح أسباب ذلك من دراسة تاريخ نشوء المؤسسات العائلية الصينية؛ فنظراً لعدم رغبتها في الانتقال إلى الإدارة المحترفة، تضع هذه المؤسسات القيود في وجه اندماجها المبكر خاصة في أسواق خارجية غير مألوفة لديها، تتطلب المهارات التسويقية المتوافرة لدى السكان المحليين. ومن الصعب أن تصبح مؤسسة عائلية صينية صغيرة بحجم يمكّنها من إنتاج منتج مميز للأسواق الضخمة، ولا يستمر إلا قليل منها مدة كافية لكي يصبح معروفاً لدى المستهلك؛ ونتيجة لذلك تسعى المؤسسات الصينية إلى إيجاد شركاء أعمال غربيِّين لتولي مهمة التسويق بدلاً من إقامة تنظيمات تسويقية خاصة بها مثلما تفعل كبريات الشركات اليابانية. وبالنسبة إلى الشركة الغربية، تبدو هذه العلاقة مريحة لها؛ لأن

هناك احتمالاً ضئيلاً في أن يسعى الشريك الصيني للهيمنة على عملية التسويق في ذلك القطاع المعين على النحو الذي تفعله المؤسسة اليابانية[45]. وفي حالات أخرى مثل صنف باجل بوي (Bugle Boy) للملابس، فقد تولى تنظيم التسويق فرد أمريكي من أصل صيني ملم بالثقافة الأمريكية.

لا يشكل ميل المؤسسات الصينية إلى أن تظل صغيرة وخاضعة لإدارة الأسرة عائقاً بالضرورة، وربما يشكل ميزة في بعض الأسواق، فقد حققت أفضل أداء في القطاعات التي تعتمد بشدة على العمالة، وفي القطاعات ذات الأسواق السريعة التغيُّر والشديدة التجزؤ والصغر، مثل المتاجرة بالمنسوجات والملابس والخشب وأجزاء الحاسوب الشخصي وتجميعه، والمصنوعات الجلدية وصنع الأدوات المعدنية على نطاق صغير والأثاث والمواد البلاستيكية ولعب الأطفال والمنتجات الورقية والأعمال المصرفية.

وتتسم المؤسسة العائلية الصغيرة بمرونة عالية، وتستطيع اتخاذ القرارات بسرعة. وبالمقارنة مع المؤسسة اليابانية الكبيرة ذات التنظيم الهرمي والتي تعاني من البطء في عملية اتخاذ القرارات التي تحتاج إلى إجماع، فإن المؤسسة الصينية الصغيرة مهيأة بصورة أفضل للاستجابة للتغيرات السريعة في الطلب، بينما يكون أداء المؤسسات الصينية أسوأ في القطاعات التي تعتمد على رأس المال، أو التي تكون فيها المردودات على الحجم كبيرة جداً بسبب عمليات التصنيع المعقدة؛ وذلك في قطاعات مثل أشباه الموصِّلات والطيران والفضاء والسيارات والبتروكيماويات وما شابه ذلك. ولا تستطيع الشركات التايوانية الخاصة - ولو من باب التمني - منافسة إنتل (Intel) وموتورولا (Motorola) لإنتاج أحدث أجهزة الحاسوب، كما تفعل المؤسسات اليابانية مثل هيتاشي (Hitachi) وأن. إي. سي (NEC)[46]، لكنها قادرة جداً على المنافسة في جانب السلع في مجال الحاسوب الشخصي؛ حيث يتم إنتاج عدد لا يحصى من أجهزة الحاسوب غير المعروفة من خلال خطوط تجميع صغيرة.

هناك ثلاث طرائق مفتوحة أمام المجتمع الصيني للتغلب على عجزه عن إقامة المؤسسات الكبيرة؛ الطريقة الأولى من خلال المنظمات ذات الشبكات

(Network Organizations)؛ أي إنه يمكن للمؤسسات الصينية أن تحقق ما يوازي وفورات الحجم من خلال إقامة صلات عائلية أو شخصية مع غيرها من المؤسسات الصينية الصغيرة، ويوجد اليوم في جميع أنحاء الطوق الباسيفيكي سلسلة هائلة من الشبكات المتداخلة ودائمة التشعب من المؤسسات الصينية. وكثير من التطور الملموس الجاري في إقليمي فوجي وجوانج دونج في جمهورية الصين الشعبية هو من صنع شبكات عائلية مقرها في هونج كونج وانتشرت في المناطق الصينية المتاخمة. كما أن العائلات مهمة للتنظيمات الشبكية للمؤسسات الفردية، ولو بدرجة أقل. وتستفيد كثير من الشبكات من صلة القرابة خارج الأسرة، مثل التنظيمات الضخمة جداً القائمة على المصاهرة أو العشيرة في جنوب الصين. ومن جهة أخرى لا ترتكز بعض العلاقات الشبكية على علاقة القرابة إطلاقاً، بل على الثقة والمعرفة الشخصية.

أمَّا الطريقة الثانية لإنشاء صناعات ضخمة فهي اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر؛ فقد كانت المجتمعات الصينية - وما تزال - حذرة ومتحفظة في السماح للأجانب بأداء دور مؤثر في اقتصادها، وقد وضعت في تايوان وجمهورية الصين الشعبية قوانين مشددة في هذا الخصوص.

وأمَّا الطريقة الثالثة التي يمكن فيها للمجتمعات الصينية أن تحقق وفورات الحجم فهي من خلال تأسيس الدولة للمشروعات وملكيتها لها؛ فالسوق المجزأة ذات القدرة التنافسية العالية والمؤلفة من عدد كبير من الأعمال التجارية الخاصة الصغيرة ليست ظاهرة جديدة؛ فقد كان هذا النظام - وما يزال - سمة مميزة للحياة الاقتصادية الصينية طيلة قرون عديدة، سواء في الريف أو في المدن. إضافة إلى ذلك كان لدى الصين التقليدية قدرات تصنيعية متطورة جداً ومستوى عال من التقدم التقني في مطلع العصر الحديث (بالمقارنة مع أوربا في ذلك الوقت) لكنها كلها تندرج ضمن القطاع العام؛ فمثلاً كان في مدينة جينجدزن عاصمة صناعة الخزف الصيني مئات الآلاف من السكان، ويقال إن القطعة الفردية كانت تمر على 70 شخصاً أو أكثر خلال عملية التصنيع، لكن صناعة الخزف الصيني هناك كانت دائماً مملوكة للدولة التي تقوم بإدارتها، وليس هناك سجلات مدونة تدل على وجود مؤسسات خاصة ذات حجم

مماثل[47] . كذلك فإن حكومة سلالة كينج تشاينا (Qing China) - آخر حكومة ملكية - أقامت عدداً مما يعرف بمشروعات كوان توشانج بان (Kuan tu Shang Pan)* بما في ذلك احتكار إنتاج الملح، وعدد من صناعات الأسلحة التي كان يعتقد أنها ضرورية لأغراض الأمن القومي، وفي هذه الحالات عينت الدولة مشرفين رسميين في حين باعت حق التصنيع إلى تجار أفراد تقاضت الحكومة ضرائب منهم[48] . وعندما انتصر الشيوعيون في الحرب الأهلية عام 1949 شرعوا على الفور في تأميم الصناعة الصينية طبقاً للمبادئ الماركسية. وتمشياً مع النمط الاشتراكي المتبع فإن لدى جمهورية الصين الشعبية اليوم عدداً كبيراً من المشروعات الضخمة (وغير الفعّالة) التي تديرها الدولة. وكذلك ورثت تايوان عدة مشروعات كبيرة تديرها الدولة من اليابانيين، وحتى الآونة الأخيرة، لم يكونوا في عجلة من أمرهم لخصخصتها. وإذا كانت تايوان تأمل في أن تكون طرفاً رئيسياً فاعلاً في قطاعات مثل الطيران والفضاء وأشباه الموصلات، فملكية الدولة سواء على شكل ملكية مباشرة أو دعم مالي تبدو هي الطريقة الوحيدة.

إنَّ الرابطة الأسرية الواضحة في الحياة التجارية الصينية لها جذور عميقة في الثقافة الصينية، وعلينا أن نستعين بتلك الثقافة لكي نفهم خصائصها الفريدة.

---

* عبارة عن مشروعات مملوكة لأفراد، ولكنها تخضع لإشراف حكومي رسمي.

الفصل التاسع

ظاهرة "بادنبروكس"

وصل الشيوعيون الصينيون إلى السلطة عام 1949، وقد عقدوا العزم على تحطيم سيطرة الرابطة الأسرية الصينية على المجتمع الصيني، واعتقدوا خطأً أن الأسرة الصينية الأبوية التقليدية تشكل خطراً على التحديث الاقتصادي، لكنهم رأوا أيضاً بوضوح أكبر أن الأسرة كانت منافساً سياسياً أضعفت سيطرة الأيديولوجيا والأمة على هذه البلاد الواسعة؛ ونتيجة لذلك اتخذوا سلسلة من الإجراءات التي استهدفت تحطيم الأسرة التقليدية؛ فأصدروا قانون الأسرة "الحديثة" الذي يمنع تعدد الزوجات ويضمن حقوق المرأة، وجرى تمزيق أسر المزارعين إرباً إرباً من خلال مبدأ الجماعية الزراعية، وتم تأميم الأعمال التجارية العائلية أو مصادرتها، كما تم تلقين الأولاد فكرة أن الحزب وليس العائلة هو المصدر النهائي للسلطة. ولعل إجراءات تنظيم الأسرة التي تستهدف كبح الانفجار السكاني في الصين بالسماح للأسرة بإنجاب طفل واحد فقط، كانت أكبر هجوم مباشر على مبادئ الكونفوشيوسية التقليدية التي دعت منذ آلاف السنين لإنجاب العديد من الأبناء[1].

لكن الشيوعيين بخسوا كثيراً من قدرة الثقافة الكونفوشيوسية والعائلة الصينية على الصمود، وقد خرجت العائلة الصينية من الاضطرابات السياسية التي دامت نصف قرن أقوى من أي وقت مضى، والفهم الصحيح لدور العائلة في الثقافة الصينية هو مفتاح فهم طبيعة المجتمع الاقتصادي الصيني، فضلاً عن فهم المجتمعات الأسرية الأخرى في شتى أنحاء العالم.

استطاعت الكونفوشيوسية بدرجة أكبر من البوذية أو التاوية*، تحديد طابع العلاقات الاجتماعية داخل المجتمع الصيني على مدى الألفين والخمسمئة سنة الماضية، وهي تتألف من سلسلة من المبادئ الأخلاقية التي يقال إنها تدعم المجتمع الذي يعمل على

* فلسفة دينية مبنية على تعاليم لاوتسي، وتعتبر أحد أديان الصين الثلاثة إلى جانب الكونفوشيوسية والبوذية (المحرر).

وجه صحيح[2]، ولا يتم تنظيم مثل هذا المجتمع بدستور ومنظومة من القوانين النابعة منه، بل بقيام كل فرد بإضفاء صفة ذاتية على المبادئ الأخلاقية الكونفوشيوسية، نتيجة لعملية التنشئة الاجتماعية. وتحدد هذه المبادئ الأخلاقية الطبيعة الصحيحة لتشكيلة واسعة من العلاقات الاجتماعية، ومن ضمنها العلاقات الخمس الأساسية، وهي العلاقة بين الحاكم والكاهن، وبين الأب والابن، وبين الزوج والزوجة، وبين الأخ الأكبر والأخ الأصغر، وبين الصديق وصديقه.

لقد كُتب الكثير حول ما يصفه تو وي مينج (Tu Wei-ming) "بالكونفوشيوسية السياسية"، أي مساندة الكونفوشيوسية لنظام هرمي للعلاقات الاجتماعية، يضم إمبراطوراً في القمة وطبقة من الرجال النبلاء ـ العلماء الذين يشغلون بيروقراطية مركزية تحته، واعتُبرت هذه البنية السياسية "أسرة متفوقة" للشعب الصيني، أما شكل العلاقة بين الإمبراطور وشعبه فهي كعلاقة الأب بأولاده. وفي هذا النظام يصبح الترقي استناداً إلى الاستحقاق ممكناً من خلال سلسلة من الاختبارات الإمبراطورية للانضمام إلى هذه البيروقراطية، لكن المثل الأعلى الاجتماعي الذي يطمح المرشحون إليه هو منصب العالم الضليع بالنصوص الكونفوشيوسية التقليدية. والرجل المتفوق تشون تزو (Chun tzu) يملك لي (li)؛ أي القدرة على التصرف وفقاً لقواعد الاحتشام والأدب التي صيغت بإحكام[3]، وبالتالي كان بعيداً جداً عن رجل الأعمال الحديث، فقد كان يسعى إلى الراحة بدلاً من العمل الشاق، وكان يستمد دخله من بدلات الإيجار، ورأى نفسه حامياً للتقليد الكونفوشيوسي، وليس مبدعاً. وفي المجتمع الكونفوشيوسي الطبقي التقليدي، لم يكن التاجر يحتل مكانة مرموقة، فإذا أصبحت أسرة التاجر ثرية، فإن أبناءه يأملون عدم مواصلة تجارته، بل التقدم للاختبار الإمبراطوري والالتحاق بصفوف البيروقراطية، وبدلاً من إعادة استثمار أرباحهم، يحولها كثير من التجار من تجارتهم إلى ملكية الأراضي التي تضفي على صاحبها مكانة اجتماعية أسمى كثيراً من غيرها[4].

نشأ جزئياً كثير من التقويمات السلبية للتأثير الاقتصادي للكونفوشيوسية في النصف الأول من القرن العشرين، حيث اعتبرت النواحي السياسية من المبدأ بمنزلة جوهر النظام

الثقافي قاطبة، لكن الكونفوشيوسية السياسية اختفت فعلاً من المسرح؛ فقد كانت الإطاحة بالسلالة الصينية الحاكمة الأخيرة عام 1911، وألغيت البيروقراطية الإمبراطورية، وبالرغم من مقارنة مختلف كبار القادة العسكريين والمفوضين في الحزب الشيوعي بالأباطرة المتأخرين، فإن النظام الإمبراطوري قد انتهى منذ وقت طويل، ولم يعد خطر إحيائه قائماً. كما جرى تفكيك معظم النظام الطبقي الاجتماعي الذي ساندته الكونفوشيوسية السياسية، وقد قُضي على البنية الطبقية القديمة بالقوة في جمهورية الصين الشعبية بعد الثورة الشيوعية، كما تلاشت في تايوان أيضاً نتيجة لنجاح التنمية الاقتصادية. وفي التجمعات الصينية الأخرى في الخارج، لم يكن ممكناً تصدير النظام السياسي الصيني التقليدي إلى مجتمعات عرقية متجانسة نسبياً منذ البداية، والتي كانت تتألف من التجار وصغار رجال الأعمال[5]، وقد حاولت بعض المجتمعات الصينية مثل سنغافورة إحياء شكل من أشكال الكونفوشيوسية السياسية كوسيلة لإضفاء الشرعية على نسختها الخاصة من "الاستبدادية الخفيفة"، لكن هذه الجهود تتسم بالطابع الاصطناعي.

على أية حال لم يكن الجوهر الحقيقي للكونفوشيوسية الصينية قط سياسياً، بل ما أسماه تو وي منج "الخلق الشخصي الكونفوشيوسي"، ويتمثل جوهر هذه التعاليم الأخلاقية في تأليه الأسرة وتمجيدها - وتسمى جيا (jia) باللغة الصينية - باعتبارها العلاقة الاجتماعية التي تخضع لها كل العلاقات الأخرى، فالواجب نحو العائلة يعلو على الواجبات الأخرى، بما فيها الواجبات نحو الإمبراطور أو السماء أو أي مصدر آخر للسلطة الزمنية أو الإلهية.

ومن بين العلاقات الكونفوشيوسية الخمس الرئيسية فإن العلاقة بين الأب والابن هي الأساس؛ لأنها تحدد الالتزام الأخلاقي المسمى بـ زياو (xiao)؛ أي الإحسان إلى الوالدين، والتي تشكل الضرورة الأخلاقية المركزية في الكونفوشيوسية[6]؛ وتشجع كل الثقافات الأولاد على الإصغاء للسلطة الأبوية، لكن يصل الأمر في الصين التقليدية إلى درجة غير عادية؛ فالأبناء عليهم واجب الاستجابة لرغبات والديهم حتى حين يصبحون راشدين، ومساندتهم اقتصادياً عندما يصبحون مسنين، وعبادة أرواحهم عندما

يموتون، وإبقاء نسب العائلة حياً بحيث يمكن تتبعه خلال أجيال من الأجداد. أما في الغرب فإن سلطة الأب تتنافس مع عدد من المنافسين؛ ومنهم المدرسون وأصحاب العمل والدولة والكنيسة[7]. والتمرد على السلطة الأبوية أصبح بالفعل طقساً راسخاً في بلد مثل الولايات المتحدة الأمريكية ويمثل تعبيراً عن بلوغ سن الرشد، أما في الصين التقليدية فهذا الأمر غير وارد إطلاقاً. ولا يوجد نظير للمفهوم اليهودي-المسيحي لوجود مصدر إلهي للسلطة أو قانون أسمى يمكن أن يجيز ثورة الفرد ضد أوامر عائلته*. وفي المجتمع الصيني فإن إطاعة السلطة الأبوية تشكل رديفاً لأمر إلهي، وليس هناك مفهوم للضمير الفردي الذي يمكن أن يدفع الفرد إلى معارضة تلك السلطة.

تصبح المنزلة المحورية للأسرة في الثقافة الصينية التقليدية واضحة عندما ينشأ تعارض بين الولاءات للعائلة والولاءات للسلطات السياسية العليا؛ مثل الإمبراطور، أو مفوض الحزب في جمهورية الصين الشعبية، وبالطبع ووفقاً لتعاليم الكونفوشيوسية الأرثوذكسية يجب ألا تنشأ مثل هذه النزاعات أبداً؛ ففي مجتمع جيد التنظيم، تكون كل العلاقات الاجتماعية متناغمة ومتوافقة، لكن التعارض ينشأ بصورة أكثر حدة عندما يرتكب والد المرء جريمة وتأتي الشرطة للبحث عنه، ويبين كثير من التمثيليات الدرامية الصينية التقليدية العذاب الأخلاقي الذي يعانيه الابن الذي يجبر على الاختيار بين ولائه للدولة وولائه للأسرة، ولكن تنتصر الأسرة في النهاية؛ فالمرء لا يسلّم أباه للشرطة. وفي قصة تقليدية عن كونفوشيوس وحاكم مملكة مجاورة، «يتباهى الملك أمام كونفوشيوس بأن الفضيلة في أرضه تعني أنه إذا سرق الأب فإن ابنه يبلغ الدولة عن الجرم والمجرم، فرد عليه كونفوشيوس قائلاً: إن الفضيلة في بلاده أعظم بكثير من أن يفكر ابن على الاطلاق بمعاملة والده على هذا النحو»[8]. وكان الشيوعيون محقين عندما رأوا أن سلطة العائلة تشكل تهديداً لسلطتهم، ومن أجل ذلك خاضوا صراعاً طويلاً لإخضاع العائلة لسلطة الدولة؛ فالابن البار ينبغي أن يبلغ الشرطة عن أبيه المجرم، حسب اعتقادهم. لكن هناك شواهد حية على أنهم فشلوا فشلاً ذريعاً في محاولاتهم لهدم العائلة؛ فأولوية العائلة على الدولة، بل على أية علاقة أخرى خارج

* هذا المفهوم واضح تماماً في الإسلام، إذ يجب على الأبناء احترام الآباء مهما كانوا، ولكن ليس في معصية الله، إذ لا طاعة لمخلوق في معصية الخالق (المحرر).

الأسرة، تجعل الكونفوشيوسية الصينية الأرثوذكسية مختلفة جداً عن فرعها الياباني، مع ما يترتب على ذلك من عواقب مهمة على تنظيم الأعمال التجارية.

إن التنافس بين العائلات يجعل المجتمعات الصينية تبدو فردية، لكن ليس هناك تنافس بين الفرد وأسرته بالمعنى السائد في الغرب؛ وتحدد العائلة إحساس الفرد بذاته إلى أكبر درجة ممكنة، ووفقاً للدراسة التي أجرتها العالمة الأنثروبولوجية مارجري ولف (Margery Wolf) على إحدى القرى التايوانية فإنه «لا يستطيع رجل ليس له جذور راسخة في شبكة القرابة أن يكون موضع ثقة تامة؛ لأنه لا يمكن التعامل معه بالطريقة العادية، فإذا أساء التصرف فلا يمكن للمرء أن يناقش سلوكه مع شقيقه أو يسعى لأخذ الحق من والديه. وإذا أراد المرء أن يفاتحه بقضية حساسة فإنه لا يستطيع أن يستخدم عمه كوسيط لتمهيد الطريق لذلك، فالثروة لا يمكن أن تعوض عن هذا النقص، مثلما لا يمكن أن تعوض عن فقدان الذراعين والرجلين؛ فليس للمال ماض ولا مستقبل ولا التزامات، أما الأقارب فإن لديهم كل ذلك»[9].

يتجلى ضعف الإحساس بالواجبات والالتزامات تجاه أي شخص خارج الأسرة في الصين التقليدية بالاكتفاء الذاتي لأسرة المزارع[10]؛ إذ يحاول الفلاحون عادة ألا يعتمدوا على جيرانهم في أي شيء، مع أنه قد يكون هناك بعض العمل الجماعي في ذروة الحصاد. وعلى عكس نظام القرى الإقطاعية الأوربي في القرون الوسطى، حيث كان الفلاحون يرتبطون ارتباطاً وثيقاً ببيوت سادتهم، ويعتمدون عليهم من أجل الأرض والقروض والبذور وأنواع أخرى من الخدمات. أما الفلاح الصيني فعادة ما كان يملك أرضاً خاصة به، ولم يكن هناك إلا حد أدنى من الاحتكاك بينه وبين سادته الاجتماعيين يتمثل في دفع الضريبة، وكان بيت الأسرة وحدة مستقلة في الإنتاج والاستهلاك، ولم يكن هناك توزيع للعمل إلا قليلاً في الأرياف، وكان بيت الفلاح ينتج بنفسه سلعاً غير زراعية بالقدر الذي يحتاجه من يوم إلى آخر، بدلاً من الحصول عليها من الأسواق. فالصناعات المنزلية في الأرياف والتي حظيت بالتشجيع في جمهورية الصين الشعبية وانتشرت تلقائياً في تايوان، لها جذور عميقة في الثقافة الصينية[11].

كانت هناك درجة أقل من الاكتفاء الذاتي بين الأسر الأرستقراطية الصينية، مع أنه ظل مثلاً اجتماعياً أعلى؛ ففي الأسرة العريقة كان هناك فائض كاف لإعالة بيوت كبيرة وكثير من النساء، ولم يكن أفراد الأسرة يعملون لكنهم كانوا يشرفون على عمل موظفين لا ينتمون إلى الأسرة ويعتمدون عليهم، وقد وُجد نظام الاختبار الإمبراطوري كوسيلة للارتقاء الاجتماعي خارج الأسرة. وغالباً ما كانت الأسر الأرستقراطية تعيش في المدن، حيث كانت تتوافر مجالات أكثر للهو وفرص لإقامة علاقات اجتماعية خارج الأسرة، ومع ذلك ظلت الأسر الأرستقراطية أكثر اكتفاء ذاتياً من نظيراتها الأوربية[12] .

يتضح للمرء الذي ينظر إلى الرابطة الأسرية الصينية من منظور تاريخي وجود درجة جيدة من العقلانية الاقتصادية وراءها؛ ففي الصين التقليدية لم يكن هناك حقوق ملكية معترف بها، وعلى امتداد جزء كبير من التاريخ الصيني كانت الضرائب تفرض بشكل جزافي، وقد أسندت الدولة مهمة جباية الضرائب إلى المسؤولين المحليين أو مزارعي الضرائب الذين كانت لهم الحرية في تحديد مستوى الضرائب عند الحد الذي يمكن للسكان تحمله[13]. كما كان ممكناً تجنيد الفلاحين عشوائياً لأداء الخدمة العسكرية أو العمل في مشروعات أشغال عامة، فيما لم تقدم الدولة إلا قليلاً من الخدمات الاجتماعية مقابل تحصيلها للضرائب. إلا أن الإحساس الأبوي الذي كان قائماً بين السيد والفلاح في نظام القرى الإقطاعية الأوربية - برغم تناقضاته ونفاقه في أغلب الأحيان - لم يكن له نظير في الصين، وقد واجهت الصين التقليدية حالات مزمنة من الكثافة السكانية المفرطة وندرة الموارد (أي الأرض)، وكان التنافس بين العائلات حاداً على الدوام، ولم يكن هناك نظام رسمي للضمان الاجتماعي، واستمر غيابه في معظم المجتمعات الصينية حتى يومنا هذا.

في بيئة من هذا النوع يمكن اعتبار نظام العائلة القوي آلية دفاعية ضرورية ضد بيئة معادية ومتقلبة؛ فالفلاح لا يثق إلا بأفراد أسرته، لأن مَن هم خارجها - المسؤولون والبيروقراطيون والسلطات المحلية والنبلاء على حد سواء - لم يشعروا بإحساس متبادل بالواجب نحوه، ولم يتورعوا عن معاملته بجشع؛ لأن معظم عائلات الفلاحين تعيش

بصورة دائمة على حافة المجاعة، فلم يكن هناك فائض يمكن للمرء أن يجود به على أصدقائه أو جيرانه. وكان الأبناء يشكلون ضرورة قصوى للمرء الذي يسعى لإنجاب أكبر عدد منهم ما دامت زوجته ما تزال في سن الإنجاب؛ لأنه من دونهم لا يمكن له أن يأمل في إعالة نفسه عندما يصبح طاعناً في السن[14]، وفي ظل هذه الظروف القاسية كانت الأسرة المكتفية ذاتياً هي المصدر المعقول الوحيد المتوافر للمأوى والتعاون.

لقد فشلت الصين التقليدية في تحقيق ثروة متراكمة كان يمكن أن تمول الصناعات الأولى؛ بسبب مبدأ توزيع الميراث على الذكور بالتساوي الذي كان قد ضرب بجذوره في الثقافة الصينية[15]، فنظام الأسرة الصيني هو نظام أبوي صارم، ينتقل الميراث بموجبه بين الذكور فقط، ويتم توزيعه بالتساوي على أبناء الأب الواحد. ومع تزايد السكان، كانت الأرض تقسم إلى أجزاء أصغر باستمرار من جيل إلى آخر، فانتهى الأمر بالمزارع الفردي إلى الحصول على أرض صغيرة لا تكفي لإطعام عائلته، وقد استمرت هذه الظاهرة حتى القرن العشرين[16].

كما أدى التوزيع المتساوي للميراث، حتى بين الأسر الموسرة، إلى تبديد الثروات خلال جيل أو جيلين؛ وكانت إحدى النتائج التي ترتبت على ذلك، وجود عدد قليل جداً من البيوت أو المزارع الكبيرة للنبلاء كما كانت الحال في أوربا؛ أي المساكن الكبيرة للأسرة التي بُنيت لكي تشغلها العائلة الأرستقراطية نفسها على مدى أجيال، وكانت منازل العائلات الثرية صغيرة مكونة من طابق واحد ومصفوفة حول فناء مشترك، ويمكنها أن تتسع لأسر أبناء الأب. وعلى عكس المجتمعات التي يسود فيها نظام انتقال الإرث إلى الابن البكر مثل إنجلترا واليابان، لم يكن هناك سلسلة من الأبناء الأصغر سناً الذين حرموا من ميراث العائلة، فاضطروا إلى تجربة حظهم في التجارة أو الفنون أو الجيش. لذلك بقيت القوى العاملة في الريف بنسبة أكبر من تلك التي نجدها في الدول ذات نظام انتقال الإرث إلى الابن الأكبر.

كان الأولاد يشكلون أهمية بالنسبة إلى ميراث العائلة، فقد كانوا يعدون أحد أشكال الضمان الاجتماعي في الصين، لكن كان من الصعب للغاية تبني الغرباء في حالة عدم

الإنجاب، أو وفاة الأبناء في سن مبكرة، أو كونهم غير أكفاء[17]. وقد كان ممكناً من الناحية النظرية في الثقافة الصينية التقليدية تبني ابن لا ينتسب إلى الأسرة بصلة الدم (عادة بتزويجه من الابنة)، إلا أنها لم تكن طريقة مفضلة لمعالجة المشكلة، كما أن الابن بالتبني لن يشعر بالالتزامات ذاتها تجاه أسرته الجديدة التي يشعر بها الابن الحقيقي. ومن منظور الأب، ثمة خطورة دائماً في أن يأخذ الابن بالتبني أولاده ويرحل عن العائلة نهائياً إذا شعر مثلاً أنه لم يتلق نصيباً كافياً من الميراث. وبسبب وجود خطر عدم الوفاء، كان يفضل تبني الأطفال الرضع، وكان المتبني يبذل قصارى جهده لكي تظل هوية الأسرة الحقيقية للطفل سراً، أما عمليات التبني فكانت تتم ضمن مجموعة بينها صلة قرابة إذا كان ذلك ممكناً[18]، فيما كان الذهاب إلى شخص غريب حادثة غير عادية، وتذكر دائماً على أنها إهانة علنية توجه للمتبني الذي لا ذرية له[19]، حيث إن الحد الفاصل بين الأسرة وسواها واضح جداً في الثقافة الصينية، وسنرى مجدداً أن الممارسة اليابانية فيما يتعلق بالتبني لم تكن مختلفة كثيراً.

أدى مزيج الرابطة الأسرية الشديدة، وتوزيع الميراث بالتساوي بين الذكور، وعدم وجود آلية لتبني الغرباء، وفقدان الثقة بين غير الأقرباء، إلى نمط من السلوك الاقتصادي في الصين التقليدية جعل الثقافة التجارية المعاصرة في تايوان وهونج كونج متوقعة من نواح عديدة.

وفي الريف لم تكن هناك مزارع كبيرة بل ملكيات ضئيلة للأراضي تتقلص جيلاً بعد جيل، وكانت هناك عائلات تصعد وأخرى تسقط؛ فالعائلات المجتهدة الحريصة على الادخار والقادرة على جمع الثروة كانت ترتقي في السلم الاجتماعي[20]. لكن ثروة الأسرة - التي لم تقتصر فقط على الأرض، بل شملت أيضاً مساكن الأسرة ومقتنياتها المنزلية - كانت تبدد في الجيل الثاني نتيجة توزيعها بالتساوي بين الأبناء، ولم يكن هناك ضمان قط لقدرة الأجيال الجديدة وفضائلها الأخلاقية، وبالتالي كانت العائلة تعود لتصبح مغمورة وفقيرة من جديد. وقد لاحظ عالم الأنثروبولوجيا هيو بيكر **(Hugh Baker)** فيما يتعلق بالحياة القروية الصينية «أنه لا توجد عائلة في قريتنا استطاعت الاحتفاظ بالمساحة ذاتها من الأرض لمدة ثلاثة أو أربعة أجيال»[21]. فقد شهدت تجمعات الفلاحين

صعوداً وهبوطاً مستمرين لمختلف العائلات بمرور الوقت، «وما تعنيه هذه العملية من الصعود والهبوط في ثروة الأسرة هو أن المجتمع كان أشبه بمرجل حار جداً، حيث ترتفع فقاقيع العائلات إلى أعلى لتنفجر وتهبط مجدداً إلى القاع، وعندما تنفجر تتفتت أراضيها أيضاً، وكان التأثير المشابه لترقيع البطانية - نتيجة لتفتيت ملكيات الأراضي وإعادة تجميعها - سمة مميزة للخارطة الاجتماعية الصينية»[22]؛ فلم يكن بمقدور الأسر أن تحقق ثراء فاحشاً، نظراً للأوضاع التقنية للزراعة الصينية التقليدية، ولم يكن ممكناً لها أن تقع في براثن الفقر المدقع؛ إذ لا يستطيع الرجال دون مستوى معين من الفقر أن يتزوجوا وينجبوا ذرية[23]. وكانت الفرصة الوحيدة للخروج من هذه الحلقة المفرغة تأتي عندما يسمح لابن مقتدر جداً بالتقدم للاختبار الإمبراطوري، لكن نادراً ما كان يحدث ذلك، ولم يؤثر - على أية حال - إلا في الأفراد.

كنت أستخدم كلمة "العائلة" حتى هذه اللحظة كما لو كانت العائلة الصينية مطابقة لنظيرتها الغربية، وهذا ليس صحيحاً[24]؛ فقد كانت العائلات الصينية عموماً أكبر من نظيراتها الغربية، قبل الثورة الصناعية وبعدها، بحيث يمكنها إعالة وحدات اقتصادية أكبر. وتضم الأسرة الكونفوشيوسية المثالية في الحقيقة خمسة أجيال حيث يعيش جد الجد بالقرب من أحفاد أحفاده. ومن الواضح أن هذا النوع من الأسرة الممتدة نادراً ما كان عملياً. والأكثر شيوعاً منه هو ما كان يعرف بالعائلة المشتركة التي يعيش فيها الأب والأم (وربما أسر أشقاء الأب) مع عائلات أبنائهم الكبار[25]، وقد بيَّنت البحوث التاريخية التي أجريت حول العائلة الصينية أنه حتى هذا النوع من العائلة المشتركة كان مثالياً أكثر منه حقيقياً؛ فالعائلات النووية أكثر شيوعاً في الصين مما يعتقد عديد من الصينيين أنفسهم، حتى في أوساط الفلاحين التقليديين في الريف[26]. أما العائلة المشتركة الكبيرة فكانت حكراً على الأثرياء إلى حد كبير؛ فالثري وحده قادر على إعالة عدد كبير من الأبناء وزوجاتهم، وعلى إعالة هذا العدد الكبير من أفراد الأسرة في بيت عائلي واحد، وكان يحدث تطور دوري ما بين الأسر الثرية من العائلات النووية إلى العائلات الجذرية (Stem Families) إلى العائلات المشتركة، ثم تكون عودة مجدداً إلى العائلات النووية، عندما يكبر الأولاد ويموت الآباء وتؤسس بيوت عائلية جديدة.

من الخطأ الاعتقاد بأن العائلة الصينية التقليدية متوافقة وموحدة بالقدر الذي تبدو عليه أحياناً من الخارج؛ فقد كانت الأسرة تعاني عدداً من التوترات المتأصلة فيها؛ إذ كان نسبها أبوياً والسلطة فيها أبوية، والمرأة التي تتزوج من أحد أفراد العائلة يتوقع منها أن تتخلى عن روابطها بعائلتها وأن تخضع خضوعاً تاماً لحماتها (ناهيك عن خضوعها للذكور في العائلة) إلى أن تصبح هي نفسها حماة[27]، وفي الصين التقليدية غالباً ما يتخذ الرجال الأثرياء عدة زوجات و/ أو عشيقات حسب قدرتهم على إعالتهن[28]. وكانت النساء يساهمن بنصيب من العمل في عائلات الفلاحين الفقراء أكبر مما يفعلن في العائلات الغنية؛ وبالتالي كن يتمتعن بنفوذ أكبر لدى الرجال، وكانت النتيجة تكرار الانقسامات في تلك العائلات؛ لذا فإن قوة العائلة الصينية التقليدية واستقرارها قد تحققا من خلال قدرتها على إخضاع النساء والسيطرة عليهن، فعندما كانت تضعف تلك السيطرة كان الانقسام يحدث في تلك العائلات.

بالإضافة إلى ذلك فقد أدى تساوي مكانة الأشقاء إلى تنافس ملموس، وهناك قصص كثيرة حول النزاعات ومشاعر الغيرة والحسد بين زوجات الأشقاء. وفي الواقع كان وضع المعيشة التقليدي للعائلات الموسرة - حيث تقيم عائلات مختلف الأشقاء تحت سقف واحد أو في بيوت منفصلة تحيط بفناء مشترك - بمنزلة وضع متفجر؛ ذلك أن كثيراً من العائلات تفتتت إلى عائلات نووية، لأنها عجزت عن احتواء التوتر، وبالتالي بينما ظلت العائلة الكبيرة ذات الأجيال الخمسة مثلاً أعلى، حدثت ضغوط ملموسة لتقسيمها إلى وحدات أصغر[29].

خارج دائرة تقديس العائلة (جيا) سواء في شكلها النووي أو المشترك، كان هناك مزيد من الدوائر المتحدة المركز للقرابة التي تتمتع بأهمية اقتصادية عظيمة، وأهمها رابطة النسب التي تعرف بأنها «مجموعة متحدة تمجد وحدة الطقوس وترتكز على انحدار ثابت من جد مشترك»[30]، ويمكن بدلاً من ذلك أن تعد عائلة العائلات تلك التي لها أصل مشترك[31]. وروابط النسب شائعة أساساً في الأقاليم الساحلية في جنوب الصين مثل جوانج دونج وفوجيان، بينما يندر وجودها في الشمال، ويمكن لروابط النسب الصينية التي توصف أحياناً بالعشيرة أن تضم قرى بكاملها، حيث تشترك الأسر في

لقب واحد. وأبعد من رابطة النسب، نجد ما يعرف بأنه "روابط النسب الأعلى درجة"، حيث تتلاقى روابط النسب الواضحة في عشيرة كبرى بواسطة جد واحد قديم؛ فمثلاً في الأراضي الجديدة في هونغ كونغ هناك عدة قرى تتضمن روابط نسب تحمل لقب دينج (Deng)، يعود أجدادها جميعاً إلى شخص واحد استقر في المنطقة قبل ألف سنة تقريباً[32]. وعادة ما تستحوذ سلالة النسب على أملاك مشتركة، مثل قاعة الجد التي تستخدم لأداء الطقوس، ويحافظ بعضها على مجموعات متطورة جداً من القواعد، وسجلات شجرة العائلة، والأنساب التي تعود إلى قرون عديدة ماضية[33].

من الناحية الاقتصادية أدت سلالة النسب وظيفة توسيع دائرة القرابة، وبالتالي عدد الأشخاص الذين يمكن الوثوق بهم في مشروع اقتصادي. وتعد الالتزامات نحو أعضاء سلالة النسب التي ينتمي إليها المرء أدنى كثيراً من واجباته نحو عائلته، ويمكن لسلالة النسب ذاتها أن تضم عائلات ثرية جداً وأخرى فقيرة جداً، ولا يترتب على الأعضاء الأثرياء التزام بمساعدة الأعضاء الفقراء[34]. وغالباً ما تكون سلالة النسب وهمية؛ فالأشخاص الذين يحملون اللقب نفسه مثل تشانغ (Chang) أو لي (Li)، وينتمون إلى المنطقة ذاتها يفترضون أنهم ينتمون إلى سلالة النسب ذاتها، بينما قد لا يكون هناك أية درجة فعلية من القرابة[35]، ومع ذلك تقدم أواصر القربى مهما كانت ضعيفة الأساس لدرجة من الثقة والالتزام ليست موجودة بين الغرباء الذين لا تربط بينهم أية رابطة، وتزيد كثيراً من عدد الأشخاص الذين يمكن للمرء أن يضمهم باطمئنان إلى الأعمال التجارية العائلية[36].

إن روابط النسب مهمة للغاية في فهم طبيعة التنمية الاقتصادية الصينية المعاصرة؛ فكثير من الصينيين المغتربين أو ما يطلق عليهم اسم نانيانغ (Nanyang) يعيشون في تجمعات مزدهرة في الطوق الباسيفيكي - سنغافورة وماليزيا وإندونيسيا وهونغ كونغ وتايوان - جاؤوا أساساً من إقليمي فوجيان وجوانغ دونغ في جنوب الصين، ومع أن الهجرة حدثت في حالات عديدة منذ ثلاثة أو أربعة أجيال، فقد احتفظ الصينيون في الخارج بعلاقات مع أقربائهم في الصين. كما أن جزءاً كبيراً من التنمية الاقتصادية التي

حدثت في إقليمي فوجيان وجوانغ دونغ في العقد الماضي ينطوي على رأس مال صيني خارجي عائد إلى أرض الوطن، على أساس شبكات ترتكز على الأسرة وعلاقات النسب. ويصح هذا الأمر بصورة خاصة في هونغ كونغ وأراضيها الجديدة المحاذية فعلياً لجوانغ دونغ، والتي تتداخل فيها - إلى حد ما - المؤسسات ذات رابطة النسب. وفي حالات عديدة قوبل أصحاب المشروعات الصينيون المغتربون بالترحاب لدى عودتهم إلى قراهم أو مناطقهم من جانب السلطات المحلية التي اختصتهم بمعاملة حميمة بسبب وشائج القربى الحقيقية أو المزعومة في بعض الأحيان. كما أن وجود وشائج القربى أعطى الصينيين المغتربين الثقة للاستثمار في جمهورية الصين الشعبية في غياب حقوق الملكية أو البيئة السياسية المستقرة؛ وهذا ما يفسر أيضاً سبب تمتع الصينيين المغتربين بمزية على غيرهم من المستثمرين اليابانيين أو الأمريكيين أو الأوربيين.

إن أولوية العائلة وبدرجة أقل روابط النسب في الثقافة الصينية، تعطي معنى مختلفاً تماماً للقومية والمواطنة؛ فقد لاحظ العديد من المراقبين على مر السنين أنه على عكس جيران الصين مثل فيتنام واليابان، فإن لدى الصينيين إحساساً أضعف بالهوية الوطنية وكذلك المواطنة والحرص على المصلحة العامة، وبالطبع لدى الصينيين إحساس متطور جداً بالهوية الوطنية تعززه ثقافتهم القديمة والغنية، وكما رأينا كانت الهوية الوطنية ترتكز على الكونفوشيوسية تجاه بنية هرمية للسلطات السياسية يأتي على رأسها الإمبراطور. وقد نشأ إحساس سلبي بالهوية الوطنية معاد للأجانب في أواخر القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين؛ وذلك نتيجة لاحتلال الصين، أولاً من جانب القوى الاستعمارية الأوربية، وثانياً من جانب اليابان. وفي القرن العشرين حاول الحزب الشيوعي الصيني أن يضع نفسه مكان الإمبراطور، واكتسب صبغة شرعية وطنية بسبب دوره في الكفاح ضد اليابانيين.

ولكن بدءاً من عهود الأسر الملكية، وحتى انتصار الحزب الشيوعي وتوليه السلطة عام 1949، لم تكن الولاءات الأساسية للأفراد الصينيين نحو السلطات السياسية التي تمسك بزمام السلطة بل لأسرهم؛ ذلك أن مفهوم "الصين" لم يكن له قط الأهمية العاطفية - كمجتمع له قيم ومصالح وتجارب مشتركة - التي كان يشعر بها اليابانيون

نحو "اليابان" . وفي الكونفوشيوسية الصينية لا يوجد شيء اسمه التزام أخلاقي شامل تجاه جميع البشر كما هي الحال في المسيحية[37]، فالالتزامات متدرجة وتخف قوتها كلما ابتعد المرء عن الدائرة الداخلية للأسرة[38]. وعلى حد قول بانجتون مور (Banington Moore): «إن القرية الصينية وهي الخلية الأساسية للمجتمع الريفي في الصين كما في كل مكان تفتقر بوضوح إلى التماسك، بالمقارنة مع القرى الهندية واليابانية، وأجزاء كثيرة من أوربا. وهناك عدد قليل جداً من المناسبات التي يتعاون فيها أعضاء كثيرون في مهمة مشتركة على نحو يخلق عادات التضامن ومشاعره، وهي أقرب إلى تكتل يضم عدداً من عائلات الفلاحين منه إلى مجتمع فعّال ينبض بالحياة»[39]. لقد استطاعت المجتمعات الصينية فرض المواطنة من خلال السلطة الاستبدادية في أمكنة مثل جمهورية الصين الشعبية وسنغافورة وتايوان، مثلما تمكنت هذه الحكومات ذاتها من تقديم الدعم المالي لنمو الشركات الكبيرة، لكن كما وصف عديد من الصينيين أنفسهم، فإنهم يعانون من انخفاض درجة المواطنة "التلقائية" التي تقاس بمقاييس؛ مثل ميل الأفراد إلى عدم الإساءة إلى الأماكن العامة، واستعدادهم للتبرع للجمعيات الخيرية، وإبقاء الأماكن العامة نظيفة، والتطور في التجمعات ذات التوجهات المرتبطة بالمصلحة العامة، أو الموت في سبيل الوطن[40].

ومع ذلك فإن قوى التغيير الاجتماعي - الاقتصادي قد غيّرت العائلات وعلاقات النسب الصينية التقليدية في كل من جمهورية الصين الشعبية وفي أوساط المغتربين الصينيين[41]. فاتساع المدن والتنقلات الجغرافية تضعفان المنظمات القائمة على علاقة النسب؛ فليس بإمكان أعضاء هذه المنظمات العيش في القرية ذاتها مثلما فعل أجدادهم. ومن الصعب المحافظة على العائلات الكبيرة المشتركة أو حتى الممتدة في بيئة حضرية، إذ تحل محلها تدريجياً عائلات تضم الزوج والزوجة[42]. وقد أخذت النساء يتلقين قسطاً أوفر من التعليم، وبالتالي أصبحن أقل استعداداً للقبول بوضع التبعية أو الخضوع في العائلات التقليدية[43]. وربما تكون الزراعة القائمة على عائلات المزارعين، وكذلك التصنيع الريفي قد وصلا إلى أقصى حدود مكاسبهما الإنتاجية، ولتحقيق مزيد من التطور الاقتصادي يجب على المزارعين في الصين أن يحققوا مزيداً من التحضر، أو

يخلقوا نوعاً جديداً من التنظيم الاقتصادي في الريف، ويعطلوا بالتالي الاكتفاء الذاتي لعائلة المزارع، وقد حدث كثير من هذه التغييرات بالفعل في المجتمعات الصينية غير الشيوعية مثل تايوان وهونج كونج.

مع ذلك فمن السابق لأوانه التحدث عن موت العائلة أو حتى تفتتها؛ فالشواهد المتزايدة تشير إلى أن التغيرات في الأنماط العائلية كانت أقل تأثيراً في الصين مما كان يُعتقد[44]، ففي البيئات الحضرية الحديثة عادت العلاقات العائلية إلى التبلور. ومن الواضح أن الشيوعية خسرت مباراتها ضد العائلة التقليدية. وقد لاحظ خبير الشؤون الصينية الأسترالي جينر (W.J.F. Jenner) أنه من بين حطام التاريخ الصيني في القرن العشرين كانت المؤسسة الوحيدة التي خرجت أقوى من جميع المؤسسات الأخرى هي الأسرة الصينية الأبوية[45]؛ فقد كانت دائماً ملاذاً من تقلبات الحياة السياسية ونزواتها، وفهم المزارعون الصينيون أنهم في النهاية لا يمكنهم الوثوق حقاً إلا بأفراد أسرتهم المباشرين. وقد عزز التاريخ السياسي لهذا القرن ذلك الشعور؛ فنشوب ثورتين، وظهور دعاة حروب، والاحتلال الأجنبي، ومبدأ الجماعية، وجنون الثورة الثقافية، ثم إلغاء مبدأ الجماعية بعد وفاة ماو تسي تونج، كل هذه الأشياء علّمت المزارع الصيني أنه ليس هناك شيء ثابت في البيئة السياسية؛ فالذين يتربعون على عرش السلطة اليوم قد يصبحون مضطهدين غداً، وعلى العكس من ذلك تقدم العائلة - على الأقل - شيئاً من اليقين. ومن الأفضل للمرء ضماناً لشيخوخته أن يثق بأبنائه أكثر مما يثق بالقانون أو بالسلطات السياسية القابلة للتغيير.

لقد حدثت تغيرات هائلة في الصين منذ الإصلاحات التي أجراها دينج زياو بينج في أواخر السبعينيات، حيث تم تحويل جزء كبير من اقتصاد الصين إلى اقتصاد السوق منذ ذلك الحين، لكن الإصلاح كان بمعنى آخر مجرد استعادة للعلاقات الاجتماعية الصينية القديمة، وقد تبين أن عائلة المزارع المكتفية ذاتياً لم تتحطم على يد الشيوعية، وعادت تثور من جديد عندما أتاح لها النظام الريفي فرصة للمسؤولية، وقد اعترف فيكتور ني (Victor Nee) عالم الأنثروبولوجيا، أنه توقع أن يرى الروابط الاجتماعية التي خلقها نظام الجماعية الشيوعي قد استمرت، بل وتعززت نتيجة لعقدين من الأعمال الزراعية

الجماعية، ولكن بدلاً من ذلك وجد (بالإضافة إلى كثيرين غيره) أن الروح الفردية لعائلة المزارع قد تعززت[46]. ويشير جينر إلى أن كثيراً من مسؤولي الحزب الشيوعي برغم أيديولوجيتهم الماركسية قد أمضوا العقد الماضي في فتح حسابات مصرفية وتعليم أبنائهم في الغرب، استعداداً لليوم الذي قد يخرجون فيه من السلطة، فبالنسبة إليهم أيضاً، مثلما هي حال المزارع المتواضع، ستظل العائلة الملاذ الآمن الوحيد[47].

أشرت في الفصل السابق إلى الحجم الصغير للأعمال التجارية الصينية وحقيقة أن العائلات تملكها وتديرها؛ والسبب وراء استمرار الحجم الصغير لا يمكن أن نعزوه إلى مستوى التنمية في المجتمعات الصينية المعاصرة، ولا إلى الافتقار إلى المؤسسات القانونية أو المالية الحديثة، فقد استطاعت مجتمعات أخرى ذات مستويات تنمية أدنى ومؤسسات أضعف أن تتجاوز نطاق الأسرة من حيث هي شكل مهيمن على التنظيم التجاري.

من جهة أخرى يبدو محتملاً جداً أن نجد جذور البنية التجارية الصينية الحديثة في الوضع الفردي للعائلة ضمن الثقافة الصينية، وقد كان نمط الحياة الاقتصادية في الصين التقليدية هو نفسه في الصين الحديثة. كما أن الظهور والاختفاء المستمرّين للمشروعات العائلية الصغيرة والكثيرة، وفشلها في التحول إلى مؤسسات راسخة أو في الاستمرار لأكثر من جيلين أو ثلاثة أجيال، وعدم الثقة المتفشي بين الغرباء والممانعة في إدخال الغرباء إلى قلب الأسرة، والعقبات الاجتماعية التي تحول دون تكديس ثروات ضخمة بسبب عادات الإرث، كل هذه الأشياء كانت موجودة في المجتمع الصيني قبل فترة طويلة من عمليات التصنيع التي انتشرت بعد الحرب العالمية الثانية في تايوان وهونغ كونغ وسنغافورة وجمهورية الصين الشعبية.

الفصل العاشر
الكونفوشيوسية الإيطالية

كانت الصناعات الصغيرة في وسط إيطاليا، على مدى العقد ونصف العقد الماضيين، من أكثر الظواهر الاقتصادية الجديدة المثيرة للاهتمام التي درستها كليات الأعمال وخبراء الإدارة. فإيطاليا التي جاءت فيها عملية التصنيع متأخرة - والتي طالما اعتُبر اقتصادها من الاقتصادات التي تحتل مرتبة متأخرة في أوربا الغربية - شهدت ازدهاراً هائلاً في بعض مناطقها في السبعينيات والثمانينيات بظهور شبكات من الأعمال التجارية الصغيرة التي تصنع كل شيء، بدءاً بالمنسوجات والملابس الفاخرة وانتهاء بآلات صنع المعدات والإنسان الآلي الصناعي. وقد زعم بعض المتحمسين للصناعات الصغيرة أن النموذج الإيطالي يمثل نموذجاً جدياً تماماً للإنتاج الصناعي يمكن تصديره إلى الدول الأخرى، لكن رأس المال الاجتماعي والثقافة يعطياننا فكرة واضحة عن أسباب هذه النهضة الاقتصادية المصغرة.

مع أنه قد يبدو من قبيل المبالغة مقارنة إيطاليا بالثقافة الكونفوشيوسية في هونج كونج وتايوان، فإن طبيعة رأس المال الاجتماعي فيها متشابهة من بعض النواحي؛ حيث نرى في أجزاء من إيطاليا وفي الحالات الصينية أن الروابط العائلية أقوى من الأنواع الأخرى من الأواصر الاجتماعية التي لا تقوم على أساس علاقة القرابة، بينما ينخفض نسبياً عدد المؤسسات الوسيطة بين الدولة والفرد وقوتها، مما يعكس وجود درجة شديدة من عدم الثقة بالأفراد الذين هم من خارج العائلة. وهناك عواقب مشابهة تترتب على البنية الصناعية؛ فمؤسسات القطاع الخاص صغيرة نسبياً وتخضع لسيطرة عائلية، فيما تحتاج المشروعات الكبيرة إلى مساندة الدولة لكي تكون مجدية. وفيما يتعلق بالمجتمعات الصينية والكاثوليكية اللاتينية عموماً، فإن أسباب الافتقار إلى الترابط الاجتماعي التلقائي متشابهة؛ إذ توجد هيمنة مركزية عشوائية من قبل الدولة خلال مرحلة سابقة من التنمية التاريخية، عمدت إلى القضاء على الجماعات الوسيطة وسعت إلى السيطرة

على الحياة الاجتماعية، وهذه التعميمات مثلها مثل جميع العبارات المجردة الأخرى، تحتاج إلى تعديل وتكييف من نواح عديدة كي تنطبق على ظروف الزمان والمكان، لكنها مع ذلك لافتة للنظر.

أشرنا إلى أن الأفراد في المجتمع الصيني يخضعون خضوعاً صارماً للعائلات، وليست لديهم في الواقع هوية خارج عائلاتهم. ونظراً لوجود درجة عالية من التنافس بين العائلات - مما يعكس غياب الإحساس العام بالثقة داخل المجتمع - فإن التعاون في أنشطة جماعية خارج العائلة أو علاقة النسب محدود للغاية. ولنقارن هذا الوضع بوصف للحياة الاجتماعية في مدينة صغيرة في جنوب إيطاليا تسمى مونتيجرانو (Montegrano)، في الدراسة التقليدية التي أجراها إدوارد بانفيلد (Edward Banfield) تحت عنوان **«الأساس الأخلاقي لمجتمع متخلف»** حيث يقول: إن تعلق الفرد بالأسرة يجب أن يكون نقطة الانطلاق للروح الجماعية في مونتيجرانو. وفي الحقيقة من الصعب القول بأن الشخص الراشد له وجود فردي خارج أسرته؛ فهو ليس موجوداً على شكل "أنا" ولكنه موجود على شكل "والد" . . .

وفي عقلية مونتيجرانو فإن أية فائدة قد تعطى للآخرين تكون بالضرورة على حساب أسرة المرء. لذا لا يستطيع المرء تحمل العمل الخيري الذي هو من الكماليات؛ أي إعطاء الآخرين أكثر مما يستحقون، أو حتى تحمل العدالة التي هي إعطاء الآخرين ما يستحقونه. وبما أن العالم موجود على هذا النحو، فإن جميع الذين يقفون خارج الدائرة الصغيرة للعائلة هم على الأقل منافسون محتملون، وبالتالي أعداء محتملون أيضاً، ويمثل الشك والريبة الموقف المعقول تجاه الغرباء عن العائلة، ويعرف الأب أن العائلات الأخرى تحسد عائلته وتخشى نجاحها وربما تسعى إلى إيذائها، لذا عليه أن يخافها وأن يكون مستعداً لإيذائها حتى تتراجع قدرتها على إيذائه وإيذاء أسرته[1].

عاش بانفيلد في قرية مونتيجرانو الفقيرة فترة طويلة في الخمسينيات، ولاحظ أن أهم سمة مميزة لهذه القرية كانت افتقارها إلى الجمعيات. وكان بانفيلد قد أكمل لتوه دراسة حول سانت جورج في يوتا؛ وهي بلدة تضم شبكة كثيفة من الجمعيات، فدهش

من التباين التام بينها وبين القرية الإيطالية. وكانت الواجبات الأخلاقية الوحيدة التي يشعر بها سكان مونتيجرانو هي تجاه عائلاتهم النووية، وكانت العائلة هي المصدر الوحيد للضمان الاجتماعي، وبالتالي كان الأفراد يخشون من أنهم سوف يتحطمون إذا توفي الأب شاباً، وكان سكان مونتيجرانو عاجزين تماماً عن التلاقي لإنشاء المدارس أو المستشفيات أو الأعمال التجارية أو الجمعيات الخيرية أو أي شكل آخر من أشكال النشاط؛ ونتيجة لذلك فقد كانت كل الحياة الاجتماعية المنظمة في البلدة تعتمد على مبادرة من مصدرين مركزيَّين خارجيين للسلطة، هما الكنيسة والدولة الإيطالية. وقد أوجز بانفيلد القانون الأخلاقي في مونتيجرانو على النحو التالي: «الحصول على أقصى حد من الفائدة المادية القصيرة الأجل للعائلة النووية، والافتراض بأن كل الآخرين يفعلون الشيء ذاته». وقد أطلق على هذا النوع من العزلة القائمة على العائلة "الروح العائلية غير الأخلاقية" وهو مصطلح ما لبث أن دخل المعجم الأوسع لعلم الاجتماع[2]، ويمكن تطبيقه على المجتمع الصيني أيضاً مع بعض التعديل.

كان بانفيلد مهتماً بصورة رئيسية بالعواقب السياسية وليس الاقتصادية للعلاقة العائلية غير الأخلاقية؛ فقد لاحظ مثلاً أنه في مثل هذا المجتمع سوف يخاف الأفراد من الحكومة ويفقدون ثقتهم بها، في الوقت الذي يؤمنون فيه بالحاجة إلى وجود دولة قوية للسيطرة على أبناء بلدهم الآخرين. وكما هي الحال في المجتمعات الصينية غير الشيوعية فإن درجة المواطنة والانتماء إلى المؤسسات الكبيرة تتسم بالضعف، لكن الآثار الاقتصادية للعلاقة العائلية غير الأخلاقية كانت واضحة أيضاً؛ ففقدان الترابط (خارج العائلة) هو عامل مهم جداً، ومقيد للتنمية الاقتصادية في معظم دول العالم. وما لم يستطع الأفراد إقامة تنظيم مؤسساتي والحفاظ عليه، لا يمكنهم أن يملكوا اقتصاداً حديثاً[3]، وكان معظم سكان مونتيجرانو مزارعين يعيشون عيشة الكفاف، والوظائف الصناعية الموجودة في مثل هذه التجمعات تأتي حتماً من الخارج، ربما في صيغة شركة تديرها الدولة، مع الملاحظة بأنه كان بإمكان كبار أصحاب الأراضي في المنطقة بناء مصنع مربح، إلا أنهم قرروا عدم بنائه لأنهم كانوا يعتقدون أنه من واجب الدولة تحمل هذه المخاطرة[4].

لا بد من تعديل أو تكييف مقولة بانفيلد وتحديثها من عدة نواح، والتحذير الأهم هو أن الروح الفردية الموجودة في مونتيجرانو ليست سمة مميزة لإيطاليا عامة، بل لمناطقها الجنوبية فحسب. وقد لاحظ بانفيلد نفسه التباين الكبير بين شمال إيطاليا وجنوبها، فالشمال الذي يضم شبكة كثيفة من المنظمات الاجتماعية الوسيطة ويسود فيه تقليد المجتمع المتمدن، يشبه أوربا الوسطى أكثر من ميزوجيورنو (Mezzogiorno) (التي تعني حرفياً "الظهيرة"، وهي المنطقة الواقعة جنوبي روما). وعلى مدى الخمس عشرة سنة الماضية، بدأ المراقبون للوضع في إيطاليا يتحدثون ليس فقط عن إيطاليتين بل ثلاث إيطاليات وهي: الجنوب الفقير بما فيه جزيرتا صقلية وسردينيا، والمثلث الصناعي المؤلف من ميلانو وجنوة وتورينو في الشمال، وما يسمى "تيرزا إيطاليا" (Terza Italia) أو "إيطاليا الثالثة" بينهما، وتضم المناطق الوسطى في إيميليا رومانا وتوسكاني وأمبريا ومارشي، وفي الشمال الشرقي فينيتو وفروبلي وترنتينو. وتتسم إيطاليا الثالثة ببعض الخصائص الفريدة التي تميزها عن الإيطاليتين التقليديتين.

زاد روبرت بوتنام (Robert Putnam) على النتائج التي توصل إليها بانفيلد من خلال قياس ما أسماه "المجتمع المدني" في جميع أنحاء إيطاليا؛ أي نزعة الأفراد إلى تأسيس منظمات لا تقوم على أساس علاقة القرابة، وهو ما يسمى بالترابط الاجتماعي التلقائي. ووجد بوتنام ندرة واضحة للمجتمع المدني في جنوب إيطاليا، تتجلى في مقاييس مثل قلة عدد مؤسسات مثل الجمعيات الأدبية والنوادي الرياضية وأندية الصيد والصحافة المحلية والمجموعات الموسيقية والنقابات العمالية وما شابه ذلك[5]، والإيطاليون في جنوب إيطاليا أقل ميلاً لقراءة الصحف والانتساب إلى النقابات العمالية والمشاركة في التصويت أو الانخراط في الحياة السياسية لمجتمعاتهم[6]. كذلك عبَّر الأفراد في الجنوب عن درجة متدنية جداً من الثقة الاجتماعية في سلوك أبناء وطنهم الذين يطيعون القوانين[7]. ويقول بوتنام إن الكتلة الإيطالية ترتبط ارتباطاً سلبياً بالعقلية المدنية لدى قياسها بمؤشرات؛ مثل حضور القداس والزيجات الدينية ورفض الطلاق وما شابه ذلك، وتصبح أقوى كلما اتجهنا جنوباً بينما تصبح العقلية المدنية أضعف[8].

تبين لبوتنام أن العلاقة العائلية غير الأخلاقية التي أشار إليها بانفيلد تواصل ازدهارها في الجنوب، برغم أن الضغوط التنافسية لمجتمع يعيش عيشة الكفاف قد خفت نوعاً ما

مع تحقيق نمو اقتصادي في إيطاليا بعد الحرب العالمية الثانية. ومع ذلك يقول إن الانعزال وعدم الثقة القائمين بين العائلات في الجنوب يعودان إلى أجيال، وقد استمرا حتى الوقت الحاضر. وأشار تقرير من عام 1863 إلى أنه في كلابريا لم يكن هناك «مؤسسات ولا معونة مشتركة، فكل شيء معزول عن غيره. والروابط المدنية والدينية الطبيعية هي وحدها التي تحافظ على تماسك المجتمع، لكن الروابط الاقتصادية لا وجود لها، وليس هناك تضامن بين العائلات أو بين الأفراد، أو بينهم وبين الحكومة»[9]. ولاحظ مؤرخ إيطالي آخر في نهاية القرن الماضي أن «طبقات الفلاحين كانت في حالة حرب بعضها ضد بعض أكثر مما كانت ضد القطاعات الأخرى من المجتمع الريفي. . . وأن انتصار هذه المواقف لا يمكن فهمه إلا في إطار مجتمع طغى عليه الشعور بعدم الثقة»[10]. وهذه الأوصاف شبيهة جداً بتلك التي نجدها في مجتمعات المزارعين الصينيين.

نلاحظ ظاهرة أخرى في جنوب إيطاليا، لها نظير في المجتمعات الفردية التي تتسم فيها التنظيمات الاجتماعية الوسيطة بالضعف، وهي أن أقوى المجموعات الجماعية هي "الفئات الخارجة على القانون" التي تنتهك القوانين الأخلاقية السائدة[11]. وفي إيطاليا نجد منظمات الإجرام الشهيرة مثل المافيا أو الندرانجيتا أو الكامورا، وهي مثل عصابات التونجز الصينية. إن العصابة الإجرامية الإيطالية تشبه العائلة، لكنها ليست عائلة بالمعنى الحرفي، ففي المجتمعات التي تكون فيها أواصر الثقة خارج العائلة ضعيفة، فإن قَسَم الدم الذي يؤديه أعضاء عصابة لاكوزا نوسترا يشكل رابطة بديلة لعلاقة القرابة، تسمح للمجرمين بالوثوق بعضهم ببعض في مواقف تكون الخيانة فيها مغرية جداً[12]. وتشكل العصابات الإجرامية ذات التنظيم الشديد سمات مميزة للمجتمعات الأخرى التي تسود فيها درجة متدنية من الثقة، ولا توجد فيها إلا مؤسسات وسيطة ضعيفة، مثل روسيا في حقبة ما بعد الشيوعية، والأحياء الشعبية الفقيرة في الولايات المتحدة، وبطبيعة الحال فإن فساد النخبة السياسية والتجارية أكثر تفشياً في الجنوب منه في الشمال الإيطالي.

وعلى عكس ذلك فإن مناطق إيطاليا التي تحوي القدر الأكبر من رأس المال الاجتماعي هي الشمال (بيدمونتي ولومباردي وترنتينو) لا سيما في مناطق إيطاليا الثالثة؛ مثل توسكاني وإميليا-رومانا[13].

يشير الموضوع الأوسع في هذا الكتاب - وهو أن رأس المال الاجتماعي له تأثير مهم في حيوية المنظمات الاقتصادية وحجمها - إلى وجوب وجود اختلافات مهمة في طابع المنظمات الاقتصادية في مختلف مناطق إيطاليا، وبالفعل تؤكد المعطيات الواردة من عملية مقارنة بين الشمال والجنوب هذا النمو الإجمالي؛ فلدى إيطاليا عدد من المؤسسات الكبيرة أقل كثيراً من عددها في الدول الأوربية ذات إجمالي الناتج المحلي المشابه؛ مثل إنجلترا أو ألمانيا. وفي الواقع فإن دولاً مثل السويد وهولندا وسويسرا التي لديها إجمالي ناتج محلي يساوي خُمس أو ربع مثيله في إيطاليا، لديها مؤسسات ذات حجم مشابه[14]. فإذا وضعنا الشركات المملوكة للحكومة جانباً، فإن الفجوة تتسع أكثر، وإيطاليا مثلها مثل تايوان وهونج كونج، لديها عدد قليل جداً من الشركات الكبيرة المتعددة الجنسيات المملوكة للجمهور والمدارة بصورة احترافية. فالشركات الموجودة مثل مجموعة "فيات" المملوكة لأسرة أنيللي أو شركة "أوليفتي" محصورة في المثلث الصناعي الشمالي. وفي المقابل يُشكل جنوب إيطاليا مثالاً جيداً نسبياً للتوزيع غير المستوي الذي تتميز به تايوان؛ فالمؤسسات الخاصة ضعيفة وترتكز على العائلة وتجبر الدولة على التدخل للحفاظ على الوظائف بتقديم دعم مالي لعدد من الشركات الكبيرة غير الفعالة التابعة للقطاع العام.

يظن كثير من الأفراد أن الدولة الإيطالية ضعيفة أو حتى غير موجودة، لكن هذا الظن يخلط بين الضعف وعدم الكفاءة. فمن حيث سلطاتها الرسمية، لا تقل الدولة الإيطالية قوة عن نظيرتها الفرنسية، حيث صممت عمداً بعد التوحيد على الأسس الفرنسية، وحتى مطلع السبعينيات عندما تم إجراء مختلف الإصلاحات اللامركزية كانت العاصمة روما تملي بصورة مركزية السياسة المتبعة في الأقاليم. وتدير الدولة بصورة مباشرة عدداً كبيراً من المؤسسات الضخمة بدرجة أكبر مما نجده في فرنسا، ومن ضمن هذه المؤسسات فينمكانيا وإينيل وبنك لانورو الوطني وبنك إيطاليا التجاري وإنيكم (Enichem). وقد جرى الحديث عن خصخصة جزء مهم من القطاع العام الإيطالي منذ انتخاب الحكومة اليمينية برئاسة سيلفيو بيرلوسكوني (Silvio Berlusconi) في نيسان/ إبريل 1994، والتي مكثت في الحكم مدة وجيزة، تماماً كما حدث في فرنسا منذ

مجيء الحكومة المحافظة برئاسة إدوارد بالادور (Edouard Balladur). ولا أحد يعرف بعد ما إذا كان أي من البلدين سوف يتمكن من إجراء عمليات الخصخصة هذه.

الجزء الذي كان - وما يزال - الأكثر حيوية اقتصادياً في إيطاليا منذ الجيل الماضي، ويشكل أكبر لغز على صعيد رأس المال الاجتماعي، هو أيضاً الجزء الأكثر شبهاً بتايوان وهونج كونج؛ أي إيطاليا الثالثة الموجودة في وسط البلاد. وقد أشار علماء الاجتماع الإيطاليون الذين كانوا أول من بدأ الكتابة حول إيطاليا الثالثة، إلى أن بنيتها الصناعية تتألف بمعظمها من أعمال تجارية صغيرة تملكها وتديرها عائلات[15]. وبينما تشكل الرابطة العائلية لدى المزارعين سمة مميزة للجنوب الفقير، تتميز الأعمال التجارية العائلية في إيطاليا الثالثة، على النقيض من ذلك، بالابتكار والتوجه نحو التصدير، وبالصناعات ذات التقنية المتطورة في كثير من الحالات؛ فمثلاً تمثل هذه المنطقة مقر صناعة آلات الخراطة وصناعة الآلات في إيطاليا، حيث يوجد عدد كبير من صغار المنتجين لمعدات صنع الآلات التي يتم التحكم بها بواسطة أوامر مرمَّزة (مثل تلك التي يتم التحكم بها بواسطة الحاسوب)، والتي أدى إنتاجها في نهاية السبعينيات إلى رفع إيطاليا إلى مرتبة ثاني أكبر منتج لمعدات صنع الآلات في أوربا (بعد ألمانيا)[16]. وفي الواقع فإن عديداً من هذه الآلات تجد أسواقاً لها في مجال صناعة السيارات الألمانية الجبارة. وبرغم الإنتاج الجماعي الكبير، فإن الإنتاج الذي يخرج من صناعة آلات الخراطة الإميلية (نسبة إلى منطقة إميليا) يميل إلى الانخفاض الشديد، وغالباً ما يقتصر الإنتاج على آلة واحدة مصممة حسب مواصفات الزبون[17].

تشتمل المنتجات الأخرى ذات القدرة التنافسية العالية من إيطاليا الثالثة على المنسوجات والملابس الجاهزة والأثاث والآلات الزراعية وغيرها من أنواع السلع الرأسمالية المتطورة؛ مثل معدات صنع الأحذية والإنسان الآلي الصناعي والخزف الصيني والبلاط الخزفي عالي الجودة. وهذا ما يؤكد عدم وجود ارتباط ضروري بين الصناعة المحدودة النطاق والتخلف التقني. وتعتبر إيطاليا ثالث أكبر منتج في العالم للإنسان الآلي الصناعي، ومع ذلك يتم إنتاج ثلث هذا العدد من جانب مصانع يقل عدد العاملين في كل منها عن خمسين عاملاً[18]. وقد أصبحت إيطاليا من نواح عديدة مركز صناعة

الدُّرجة (الموضة) الأوربية، حيث انتقل عديد من الماركات الشهيرة من فرنسا إلى إيطاليا في الستينيات والسبعينيات. وفي عام 1993 حققت صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة الإيطالية فائضاً تجارياً قدره 18 مليار دولار، ويوازي هذا المبلغ العجز التجاري في الأطعمة والطاقة؛ وفي هذه الصناعة لا يوجد إلا شركتان صناعيتان كبيرتان لهما أسهم مدرجة في البورصة، هما بنيتون (Benetton) وسيمينت (Simint)، بينما يعمل ما نسبته 68٪ من العمال في شركات يقل عدد موظفيها عن عشرة[19].

أشار كثير من المراقبين للأعمال التجارية العائلية الصغيرة في إيطاليا الثالثة إلى ميلها للتجمع في المقاطعات الصناعية، ومن النوع الذي لاحظه ألفريد مارشال (Alfred Marshal) في القرن التاسع عشر حيث يمكنها الاستفادة من الوفرة المحلية في المهارات والمعرفة. وتعتبر هذه المقاطعات النسخة الإيطالية من "سيليكون فالي" في كاليفورنيا أو "روت 128" في بوسطن. وفي بعض الحالات تعمدت الحكومات المحلية تعزيز هذه المقاطعات الصناعية بتقديم التدريب والتمويل وغيره من الخدمات الأخرى. وفي حالات أخرى شكلت الأعمال التجارية العائلية الصغيرة شبكات تلقائية مع شركات أخرى ذات عقلية مشابهة، وتعاقدت من الباطن مع مؤسسات صغيرة أخرى للحصول على خدمات التوريد أو التسويق. وتشبه هذه الشبكات المنظمات الشبكية القائمة في آسيا، مع أنها تشبه في حجمها الشبكات العائلية في تايوان وغيرها من المجتمعات الصينية أكثر مما تشبه منظمات كيريتسو (Keiretsu) العملاقة في اليابان. ويبدو أن الشبكات الإيطالية تؤدي وظيفة اقتصادية مشابهة لنظيراتها الآسيوية، حيث يتوافر القدر الممكن من وفورات الحجم والاندماج الرأسي، بينما تحافظ على كثير من المرونة الملازمة للأعمال التجارية الصغيرة التي يديرها أصحابها.

إن حيوية قطاع الأعمال الصغيرة ونجاحه في إيطاليا الثالثة قد جعله موضع دراسة متأنية، ذلك أن هذا النوع من القطاعات الصناعية التي توجد فيها مؤسسات صغيرة ذات توجهات حرفية وتقنية متطورة، كان أحد الأمثلة الرئيسية التي توضح نموذج "التخصص المرن" الذي وصفه مايكل بيور (Michael Piore) وتشارلز سابيل (Charles Sabel)[20]. وقال بيور وسابيل إن الإنتاج الواسع النطاق الذي يصدر عن

مؤسسات كبيرة لم يكن نتيجة ضرورية للثورة الصناعية؛ فالمشروعات الصغيرة المرتكزة على المهارات الحرفية لم تستمر جنباً إلى جنب مع المؤسسات العملاقة فحسب، بل إنه بنشوء أسواق استهلاكية مجزأة لدرجة كبيرة ومتطورة وسريعة التغير، قد تكون هناك ميزة في المرونة والقدرة على التكيف اللتين لا توفرهما إلا المؤسسات الصغيرة. وبرأي بيور وسابيل فإن مجموعات المنتجين الصغار العائليين ليست مجرد خاصية لافتة للتنمية الإيطالية، بل تمثل نمواً ممكناً للدول الأخرى في المستقبل، يتفادى أسوأ الخصائص المنفرة لنموذج الإنتاج الواسع النطاق. وكون ما يقولانه صحيحاً يتوقف - كما سنرى - على درجة وجود أساس ثقافي لعملية التصنيع المحدودة النطاق أو الصغيرة الحجم.

كان كثير من المراقبين الخارجيين الذين تابعوا ظاهرة عملية التصنيع الصغيرة الحجم في إيطاليا، يأملون أن تصبح نموذجاً للتنمية الصناعية قابلاً للتعميم، سواء في أوربا أو في العالم بشكل أعم. وعلى سبيل المثال انجذبت المفوضية الأوربية إلى المناطق الصناعية الإيطالية في السنوات الأخيرة باعتبارها مثالاً إيجابياً على التنمية التجارية الصغيرة الحجم التي تخلق الوظائف. وفي الوقت الذي كانت فيه المؤسسات الكبيرة في أوربا تسرِّح موظفيها على نحو مطرد خلال فترة ما بعد الحرب، بعد أن تعلمت أن تكون أكثر إنتاجية، فإن نصيب قطاع الشركات الصغيرة إلى المتوسطة من الوظائف قد شهد نمواً[21]. لكن النمو في وظائف الأعمال الصغيرة لم يكن موزعاً بالتساوي في أوربا، وكان أقل قوة بكثير مما هو في الولايات المتحدة[22]. ويميل كثير من المروِّجين لفكرة المقاطعات الصناعية، إلى الاعتقاد بأن درب التصنيع صغير الحجم شيء جيد بحد ذاته، وينزعون إلى التركيز على نواحي هذه الظاهرة التي يمكن أن تتأثر بالسياسة العامة؛ مثل خلق البنى التعليمية والتدريبية من جانب الحكومات المحلية والإقليمية.

من الواضح أن الدرجة العالية من رأس المال الاجتماعي في شمال إيطاليا ووسطها كانت - وما تزال - حاسمة في تفسير الازدهار الاقتصادي الكبير. ويعتبر روبرت بوتنام (Robert Putnam) محقاً تماماً في قوله إن الاقتصاد لا يتنبأ بدرجة الترابط الاجتماعي التلقائي (أو المجتمع المدني، إذا استخدمنا مصطلحه) القائم في المجتمع، بل إن الترابط الاجتماعي التلقائي هو الذي يتنبأ بالأداء الاقتصادي بشكل أفضل حتى من

العوامل الاقتصادية ذاتها[23]. وعند توحيد إيطاليا عام 1870، لم تكن الصناعة قد دخلت شمال إيطاليا ولا جنوبها. وفي الواقع كانت نسبة عالية قليلاً من السكان تعمل بالأرض في الشمال، لكن التنمية الصناعية انطلقت بسرعة في الشمال، بينما أصبح الجنوب أقل تحضراً وتصنيعاً خلال الفترة 1871ـ1916. وارتفع متوسط دخل الفرد باطراد في الشمال وظلت الفجوة بين المنطقتين واسعة حتى اليوم. ولا يمكن إعطاء تفسيرات كافية للاختلافات القائمة بين المناطق على أساس الاختلافات في السياسة الحكومية؛ لأن هذه السياسة منذ توحيد الدولة الإيطالية، كانت في معظم الأحيان تُرسم على المستوى الوطني، لكنها ترتبط ارتباطاً قوياً بدرجة تمدن المجتمع أو التواصل الاجتماعي التلقائي السائد في كل منطقة منها[24]. فهناك مؤسسات عائلية في جميع أنحاء إيطاليا، لكن تلك الموجودة في وسط إيطاليا الغني برأس ماله الاجتماعي كانت أكثر حيوية وابتكاراً وازدهاراً بكثير من تلك القائمة في الجنوب، والتي تتسم بتفشي عدم الثقة الاجتماعية في أوساطها.

مع ذلك تشكل المؤسسات العائلية الصغيرة في وسط إيطاليا شيئاً استثنائياً في المقولة المتعلقة بالحجم، ومن الأمور القابلة للفهم وجود مؤسسات في شمال إيطاليا أكبر حجماً من تلك الموجودة في الجنوب، نظراً لوجود درجة أعلى من رأس المال الاجتماعي في الشمال، لكن لماذا تهيمن المؤسسات العائلية الصغيرة في وسط إيطاليا الذي يملك في رأي بوتنام أعلى درجة من رأس المال الاجتماعي في كل مناطق إيطاليا؟ لا بد من أن الدرجة العالية من الثقة الاجتماعية في هذه المنطقة سمحت للمنتجين بتجاوز حدود العائلة في منظمات الأعمال، تماماً كما أن الحياة السياسية هناك ليست مرتكزة على الرعاية العائلية أو الشخصية بالقدر الذي نجده في الجنوب.

من الممكن وجود عوامل خارجية لا علاقة لها برأس المال الاجتماعي – سياسية أو قانونية أو اقتصادية – عززت تأسيس المنظمات الكبيرة في الشمال، وحالت دون قيامها في الوسط. لكن في غياب مثل هذا الإيضاح، نجد أمامنا مجموعتين من الأجوبة؛ الأولى هي أنه عند تقويم البنية الصناعية في إيطاليا الثالثة علينا أن نولي اهتماماً بالشركات أكبر من اهتمامنا بالمؤسسات الفردية نفسها. وشأنها شأن مثيلاتها في آسيا

تسمح هذه الشبكات الإيطالية للشركات الصغيرة بتحقيق وفورات الحجم دون الحاجة لإنشاء شركات كبيرة متكاملة. لكن على عكس الشبكات الصينية، فإن النسخة الإيطالية ليست قائمة على أساس العائلة، بل تتضمن تعاون الغرباء على أساس مهني وعملي. ومن هذا المنطلق فإن الشركة الصغيرة الشبكية هي مسألة اختيار تنظيمي متعمد من جانب أصحاب المشروعات الذين لديهم درجة عالية نسبياً من الترابط الاجتماعي التلقائي، ويستطيعون - إن أرادوا - أن يختاروا حجماً أكبر.

من جهة أخرى هناك أيضاً أدلة على أن صغر حجم هذه المؤسسات وبنيتها الشبكية ناجمان أحياناً من ضعفها وعجزها عن التحول إلى مؤسسات راسخة وليس من كونها خياراً مقصوداً؛ وبالتالي فإن ثمة تفسيراً ثانياً - وهي المجموعة الثانية من الإجابة - وهو أن العلاقات العائلية القوية تظل مهمة في وسط إيطاليا، وتصبغ الأعمال التجارية فيها بصبغة مميزة، دون أن تضعف في الوقت ذاته الإحساس بالمجتمع المدني الأوسع في المجال السياسي؛ أي إنه لا توجد مقايضة ضرورية بين العائلات القوية والجمعيات الطوعية القوية في هذا الجزء من إيطاليا، فكلتاهما يمكن أن تكون متماسكة في الوقت ذاته، تماماً مثلما يمكن أن تكون ضعيفة في مجتمعات أخرى.

هناك بالفعل بعض الشواهد على هذه الفرضيَّة الأخيرة؛ فالعلاقة العائلية تظل قوة جبارة في جميع أنحاء إيطاليا - شمالها وجنوبها ووسطها - أكثر منها في الدول الأوربية الأخرى، برغم تفاوتها الملموس داخل مختلف مناطق إيطاليا. وقد أشار عدد من المراقبين إلى اختلافات واضحة في بنية العائلة بين مختلف أجزاء البلاد. وكما هي الحال في الصين، فقد بينت بحوث حديثة أن العائلة النووية منتشرة في أوربا بدرجة أكبر كثيراً مما كان يعتقد سابقاً، منذ القرن الرابع عشر على الأقل[25]. غير أن هناك استثناء واحداً في وسط إيطاليا، حيث استمرت العائلة الإيطالية المركبة في شكل قوي ومتماسك نسبياً منذ العصور الوسطى[26]. وتعني عبارة "العائلة المركبة" شيئاً ليس مختلفاً تماماً عن العائلة المشتركة الصينية؛ أي الأب والأم اللذين يعيشان مع أبنائهما المتزوجين ومع عائلاتهم أو بالقرب الشديد منهم، ويظل نمط العائلة الممتدة صحيحاً حتى يومنا هذا. وفي إيطاليا الثالثة يعيش 50٪ من السكان في عائلات مركبة، بالمقارنة مع 27٪ في

المثلث الشمالي (لومباردي وبيدمونتي وليجوريا)، و20٪ فقط في الجنوب، وبالمقابل فإن عدد العائلات النووية أكبر كثيراً في المثلث الشمالي (64.6٪ من السكان). ومما يثير الاهتمام أنه أعلى من ذلك في الجنوب الفقير (74.3٪)[27]. وهذا الرقم الأخير يؤيد زعم بانفيلد بأن العائلة النووية هي وحدة القرابة الأساسية التي يشعر الأفراد في الجنوب بواجب أخلاقي نحوها.

قد يشعر المرء برغبة في القول، إن الجزء الإيطالي الأكثر شبهاً بالصين هو الجنوب، حيث دائرة الثقة لا تتجاوز العائلة النووية، ويواجه الغرباء صعوبة كبيرة في التعاون بعضهم مع بعض، لكن الحقيقة هي أن البنية العائلية في إيطاليا الثالثة هي الأكثر شبهاً بنظيرتها في الصين[28]؛ فعائلات المزارعين في مونتيجرانو التي وصفها بانفيلد أكثر تنافراً وعزلة من العائلة النموذجية للمزارع الصيني أو من العائلات الأكبر حجماً في وسط إيطاليا، ولننظر في وصف بانفيلد لأجواء التوتر السائدة داخل العائلة، حيث يقول:

«في اللحظة التي تؤسس فيها عائلة جديدة، تضعف ارتباطاتها بالعائلات القديمة، وتشكل ترتيبات الزفاف فرصاً لنشوب خلافات بين العروسين وأهل كل منهما. . . كما تؤدي الوظيفة المفيدة إلى حماية العائلة الجديدة من المطالب التي قد تفرضها العائلة القديمة، لكنها تمنع أيضاً التعاون بين أعضاء العائلة. ويحدث جزئياً تقسيم الأرض إلى قطع صغيرة ومبعثرة على مساحة واسعة، بسبب الخصومات والمشاحنات العائلية. فمثلاً تملك أخت براتو - من أحد والديه - قطعة أرض بجانب أرضه، وهي لا تستطيع العمل فيها بنفسها، لكنها لن تبيعها أو تؤجرها له، وبالتالي تظل غير مستغلة. ولو كان المزارعون عموماً على علاقة جيدة مع ذريتهم، فإنه قد يكون ممكناً في بعض الحالات ترشيد توزيع الأرض بسلسلة من المبادلات. . . وحتى لو لم يكن هناك خلاف بينهم فإن علاقة الابن بوالديه تتلاشى عندما يتزوج وحالما تصبح لديه زوجة وأولاد، فلا يتوقع منه أن يهتم برعاية والديه إلا إذا كانوا على وشك الموت جوعاً»[29].

إن المجتمع الذي يصفه بانفيلد ليس في الصين التي يسود فيها إحساس قوي بالالتزام نحو العائلة؛ فالعائلات الإيطالية الجنوبية صغيرة ومتنافرة وضعيفة جداً بحيث لا تشكل أساساً جيداً للمشروعات الاقتصادية. أما العائلة الصينية وبالتالي الأعمال التجارية العائلية فتستطيع الاعتماد على الأبناء والبنات والأعمام والأجداد، بل على الأقارب البعيدين ضمن التنظيم القائم على القرابة، كعاملين في المشروع التجاري. وهذا هو بالضبط نوع البنية العائلية القائمة في إيطاليا الثالثة؛ فهي بنية عائلية تشكل مصدر دعم للأعمال العائلية الإيطالية الحديثة.

هناك عامل آخر أشار إليه بعض علماء الاجتماع كتفسير ممكن لانتشار المؤسسات العائلية في وسط إيطاليا، وهو إدخال نظام المحاصصة هناك[30]، الذي يقوم على عقد طويل الأجل بين صاحب الأرض ورئيس العائلة الذي يوقع العقد نيابة عن الأعضاء الآخرين فيها، فقد كان لدى صاحب الأرض حافز إلى إبقاء العائلات المستأجرة كبيرة بما يكفي لزراعة مزرعته بصورة فعالة، وكان عقد المحاصصة يعطيه درجة كبيرة من السيطرة على أمور مثل انفصال أفراد العائلة أو حتى زواجهم. وفي كثير من الأحيان كانت قطع الأرض كبيرة جداً بالنسبة للعائلات النووية التي لا تستطيع زراعتها بمفردها. لذا كان هناك دافع اقتصادي للعائلات الممتدة التي نزعت إلى العيش كجماعات في الأرض التي كانت تزرعها. وعلى العكس من ذلك كان الشكل السائد من العمالة الزراعية هو نظام براكيانتي (Bracciante) أو العامل بالمياومة (الذي يتلقى أجراً عن كل يوم عمل)، الذي كان يبيع عمله في السوق ولم يكن له علاقة طويلة الأجل مع الأرض التي يعمل فيها. وكان العامل بالمياومة يُستخدم كفرد ويعيش عادة في المدينة وليس في الأرض التي يعمل فيها. وكانت عائلة المحاصصة في وسط إيطاليا تعيش كوحدة، ولديها ممتلكات مشتركة هي الأدوات والدواب. وقد وضعت الحوافز بطريقة تشجع الاقتصاد والروح التجارية، وهي لم تكن موجودة لدى العمال الزراعيين المياومين في الجنوب[31]. لذلك يبدو أن عائلة المحاصصة الممتدة في وسط إيطاليا كانت تشكل وحدة اقتصادية متماسكة مثل عائلة المزارع الصيني، وقد حدث ذلك قبل عملية التصنيع، وشكل أساساً طبيعياً للمؤسسات العائلية في السنوات اللاحقة.

ولكن لماذا تتفاوت درجة الترابط الاجتماعي التلقائي بهذا الشكل الكبير في إيطاليا، حيث تنخفض كثيراً في الجنوب عنها في الشمال والوسط؟ يبدو أن جزءاً كبيراً من تفسير ذلك يتعلق بدرجة المركزية السياسية التي كانت قائمة تاريخياً في كل منطقة، قبل مدة طويلة من بدء عملية التصنيع، وتعود نشأة الرابطة العائلية غير الأخلاقية في الجنوب إلى الممالك النورماندية في صقلية ونابولي، خصوصاً في عهد فردريك الثاني (Frederick II). فقد أقامت الممالك الجنوبية شكلاً من أشكال الملكية المطلقة، وقضت على استقلال المدن التي أبدت رغبة في الاستقلال الذاتي. وجرى تأسيس هرمية اجتماعية حادة في الريف، حيث كانت الأرستقراطية صاحبة الأرض تتمتع بسلطات هائلة على طبقة المزارعين الذين كانوا يعيشون تقريباً عيشة الكفاف، ومع أن الدين في بعض المجتمعات قد يعزز المؤسسات الوسيطة والنزعة إلى التنظيم التلقائي، فإن الكنيسة الكاثوليكية في جنوب إيطاليا لم تفعل أكثر من تعزيز الملكية المطلقة، وكانت الكنيسة تعتبر واجباً وعبئاً خارجياً، وليس تجمعاً ينضم إليه أعضاؤه طواعية ويسيطرون عليه.

وقد تناقضت هذه السلطة المركزية بشكل حاد مع اللامركزية في الشمال والوسط، حيث كان عدد من الدول ـ المدن مثل البندقية وجنوة وفلورنسا تشكل جمهوريات مستقلة في نهاية العصور الوسطى، ولم تكن مستقلة سياسياً فحسب، لكن هذه الدول ـ المدن التجارية مارست بين الفينة والأخرى شكلاً جمهورياً من الحكم اقتضى درجة عالية من المشاركة السياسية من جانب أبنائها. وفي ظل هذا الوضع يمكن للحياة الاجتماعية التعاونية أن تزدهر؛ بما في ذلك النقابات وجمعيات الأحياء ومنظمات الأبرشية والجمعيات الدينية والخيرية وما شابه ذلك. وفي الشمال والوسط كانت الكنيسة مجرد منظمة اجتماعية واحدة من بين منظمات عديدة. وعلى حد قول روبرت بوتنام: «لم تفرز إيطاليا في بداية القرن الرابع عشر نمطاً واحداً بل نمطين مبتكرين من أنماط الحكم مع ما يرتبط بهما من سمات اجتماعية وثقافية، وهما: نظام الإقطاع النورماندي الأرستقراطي المشهور في الجنوب، والنزعة الجمهورية الجماعية الخصبة في الشمال»[32]. وفي السنوات التالية أعيد إدخال الإقطاعية إلى الشمال الذي وضع تحت سيطرة سلسلة متعاقبة من المصادر المركزية للسلطة (كثير منها أجنبي)، لكن التقاليد الجمهورية التي

ترسخت خلال عصر النهضة استطاعت الاستمرار بصفتها جزءاً من الثقافة الشمالية، لكي تصبح في العصر الحديث مصدراً لدرجة من الترابط الاجتماعي التلقائي أعلى مما نجده في الجنوب.

وتحتل إيطاليا الثالثة - كما يوحي اسمها - موقعاً بديلاً نوعاً ما بين القطبين الممثلين بالشمال والجنوب. فهي من جهة متشربة برابطة أسرية أكثر تطوراً وحدَّة في بعض النواحي من تلك القائمة في الجنوب؛ وهذه الرابطة العائلية تجعل العمل التجاري العائلي أساساً اقتصادياً طبيعياً، حتى عندما تنزع إلى تقييد تحول هذا العمل التجاري العائلي إلى مؤسسة أكبر. ومن جهة أخرى، فإن جزءاً كبيراً من وسط إيطاليا وشمالي شرقها متشرب للروح الجماعية الجمهورية السائدة في الشمال، مما يلطف من الرابطة العائلية الشديدة التنافر في الجنوب؛ لذلك فإن الأعمال العائلية ذات الشبكات في منطقة إميليا-رومانا أو المارشي ذات حجم متوسط بين صغار الملاك المزارعين في الجنوب والمؤسسات الكبيرة جداً وذات الإدارة المحترفة في الشمال، فهي ليست متنافرة بالكامل ولا مندمجة كلياً في منظمات كبيرة.

يميل دعاة التخصص المرن إلى تصوير عملية التصنيع الصغيرة الحجم في إيطاليا بأنها الشكل المثالي للتنظيم الصناعي. وبرأيهم، فإن المؤسسة العائلية الإيطالية تجمع بين الحجم الصغير الذي ينأى عن الاغتراب، والمهارات الحرفية، واحترام التقاليد العائلية، وبين الفاعلية والتطور التقني وغيرها من المزايا المرتبطة عادة بالحجم الكبير. ويصور روبرت بوتنام النشاط الاقتصادي في هذه المناطق كمثل أعلى للتعاون المتحضر، حيث تتلاقى شبكات الأعمال مع الحكومة المحلية لتأمين الارتياح الوظيفي والازدهار للجميع[33]. لكن هل يمثل هذا التنظيم الشبكي للمؤسسات الصغيرة التيار المستقبلي، كشكل لعصر جديد من التنظيم الصناعي الذي يجمع بين وفورات الحجم، والجو الحميم لمكان العمل الصغير، وإعادة المزج بين الملكية والإدارة؟[34]

من المؤكد أنه لم يترتب على إيطاليا دفع ثمن اقتصادي بسبب الصغر النسبي لحجم أعمالها التجارية، وقد كان الاقتصاد الإيطالي واحداً من أسرع الاقتصادات نمواً في

المجموعة الأوروبية حتى حدوث الركود الاقتصادي بين عامي 1992 و 1994. ويعود ذلك بدرجة كبيرة إلى دينامية قطاع مؤسساتها الصغيرة. لذلك، فإن صغر الحجم ليس قيداً على النمو الكلي للناتج المحلي الإجمالي في إيطاليا، تماماً مثلما أنه ليس قيداً على ذلك النمو في تايوان أو هونغ كونغ. وفي مجال الصناعة، فإنها كما يقول مصمم إيطالي رائد «كل حوالي ستة أشهر. . . تعيد اختراع ذاتها بسرعة غير عادية»؛ لذلك فإن صغر الحجم دون شك يشكل مزية[35].

لكن هناك أيضاً بعض الجوانب السلبية في هذا الشكل من التصنيع؛ فالمؤسسات العائلية الإيطالية قصيرة العمر، وغالباً ما تفشل في اعتماد ممارسات إدارية فعالة، شأنها شأن نظيرتها الصينية. وقد ضم "سيليكون فالي" و"روت 128" كثيراً من المؤسسات الصغيرة المبتدئة ذات الروح التجارية، لكن عدداً منها مثل "إنتيل" و"هيوليت باكارد" تحول إلى شركات ذات تنظيم بيروقراطي وحجم ضخم. وفي الواقع، لم يكن بمقدورها تحقيق الهيمنة الصناعية في قطاعها دون اعتماد الشكل المؤسساتي للتنظيم. وفي حين أن هناك استثناءات مثل "بنيتون" و"فرساتشي"، فإن عدداً أقل من ذلك بكثير من بين المؤسسات الصغيرة في وسط إيطاليا استطاعت تحقيق هذه النقلة. وحسبما يقول مايكل بليم الذي درس عملية التصنيع الصغيرة الحجم في مارشي دراسة مكثفة فإن:

«جميع أصحاب المشروعات تقريباً في سان لورينزو، قد قاوموا عملية إدخال التنظيم المؤسساتي في شركاتهم من خلال وضع بنية إدارية. وبالتالي يميلون إلى العيش بالتحايل ويثابرون في أعمالهم من منطلق الحقد وحده. وفي النهاية يفعل التعب فعله حتى بأكثرهم تغيراً وتقلباً، ومن ثم يتقاعدون أو يتوقفون عن ممارسة أعمالهم قبل أن يدركهم الفشل في الحقيقة. ولحسن الحظ، فإنه نظراً لانخفاض تكاليف التأسيس، ما يزال هناك شبان متشربون لروح البراءة التي لا تعوض، يمكن أن يحلوا محلهم. لكن في أحيان كثيرة، يتخلى الجيل الثاني من أصحاب المشروعات عن عادة الإدخار التي عززت تماسك المؤسسات. وسرعان ما تحوّل الأرباح إلى الاستهلاك المظهري وتعزيز المكانة الاجتماعية»[36].

تتسم هذه المؤسسات العائلية - مثلها مثل نظيراتها في تايوان - بقدرة شديدة على المنافسة، وبرغم شبكاتها، فإنها أشد تنافراً وعدم ثقة ببعضها البعض مما يوحي بعض مناصريها الأجانب.

كما أن درجة العقلانية المتمدنة التي تظهر في العلاقات بين الأعمال التجارية العائلية وموظفيها ومورديها تصبح موضع شك نتيجة الممارسات الواسعة للعمالة السوداء (Lavoro nero)، وهي عبارة عن مجموعة من الممارسات غير المشروعة عموماً، ومن ضمنها رفض دفع مزايا إضافية، أو الإبلاغ عن الدخل، وقبول بضائع لا تدون في السجلات، وما شابه ذلك[37]. وتنجح الأعمال التجارية الصغيرة في وسط إيطاليا في كثير من الحالات لأن موظفيها لا ينتسبون إلى نقابات عمالية، كما هي الحال في المثلث الصناعي الشمالي، وبالتالي يمكن دفع أجور أقل لهم[38].

ومع أن الحجم الكبير في الأعمال التجارية ليس أفضل بالضرورة، فإنه كذلك دون شك بالنسبة لبعض أنواع الأعمال، وتمنع الطبيعة العائلية لهذه الأعمال من الانتقال إلى أسواق جديدة أو الاستفادة من كبر الحجم. وعلى الرغم من وجود اتجاهات في بعض أسواق السلع الاستهلاكية لزيادة التجزؤ والتمييز بين السلع، فإن الإنتاج الواسع النطاق لم ينته بعد، كما لم تنته وفورات الحجم في كثير من الصناعات. وتماماً كما هي الحال في تايوان وهونغ كونغ، يمكن للتوجه العائلي للأعمال أن يشكل قيداً ومزية في آن واحد. فقد يحد من قدرة إيطاليا على الانتقال إلى بعض قطاعات الاقتصاد العالمي التي تحتاج إلى حجم أكبر. وفي هذا الشأن فإن الشبكات التي أقيمت بين المؤسسات العائلية الإيطالية الصغيرة قد لا تكون هي الاتجاه في المستقبل، بقدر ما هي انعكاس لعجز هذه المؤسسات الصغيرة عن النمو لتصبح في حجم كبير أكثر فاعلية، أو عن الاندماج رأسياً على نحو قد يكون ضرورياً لاستغلال أسواق جديدة وفرص تقنية. وليس مصادفة أن تكون هذه المؤسسات - مثلها مثل المؤسسات الصغيرة في تايوان - متخصصة في معدات صنع الآلات والخزف الصيني والملابس الجاهزة والتصميم وغيرها من الأنشطة التي لا تكون مجزية بالنسبة إلى حجم الإنتاج الكبير، ومن جهة أخرى، من المشكوك فيه أن تكون أية درجة من الشبكات بين المؤسسات العائلية الصغيرة كافية لإقامة صناعة أشباه موصلات إيطالية مثلاً.

لقد أجرى كثير من المراقبين مقارنة بين إيطاليا وقارة أوربا، لكنني لا أعرف مراقباً حاول إجراء مقارنة بين إيطاليا والصين. وبرغم اختلاف هاتين المنطقتين اختلافاً هائلاً على صعيد التاريخ، واللغة، والنواحي الأخرى للثقافة، فإنهما في الحقيقة متشابهتان جداً في عدة نواح مهمة؛ ففي كلتا الحالتين تؤدي الأسرة دوراً مركزياً في البنى الاجتماعية، مع وجود ضعف مقابل في المنظمات التي لا تقوم على رابطة القرابة، وتتألف البنية الصناعية في كلتيهما من مؤسسات عائلية صغيرة نسبياً مترابطة معاً في شبكات معقدة من الاعتماد المتبادل. وتصل أوجه الشبه إلى أبعد من ذلك، فنظراً إلى صغر الحجم والبنى البسيطة لصنع القرار؛ فإن المؤسسات في كل من إيطاليا الثالثة وتايوان وهونج كونج مناسبة بشكل يثير الإعجاب لخدمة الأسواق الاستهلاكية الشديدة التجزؤ والسريعة التغير، أو أسواق السلع الإنتاجية مثل معدات صنع الآلات التي لا تحتاج إلى حجم الإنتاج الكبير. وفي كلا المجتمعين، تعتمد الأعمال التجارية العائلية الصغيرة على الشبكات لتحقيق ما يشبه وفورات الحجم. ومن جهة أخرى لم تستطع المؤسسة العائلية الإيطالية ولا الصينية الخروج من هذه القطاعات المحصورة فيها بسبب حجمها، وبالتالي تحتل مواقع صغيرة متخصصة مماثلة ضمن الاقتصاد العالمي؛ لذلك فعلى صعيد البنية الصناعية فإن هذه الأجزاء من إيطاليا هي أساساً كونفوشيوسية بطبيعتها، وسوف تواجه تحدياً مشابهاً في التكيُّف مع الظروف الاقتصادية المتغيرة.

الفصل الحادي عشر

العلاقات المباشرة في فرنسا

أعطت الدولة الفرنسية أولوية قصوى في العقود الأخيرة، لجعل فرنسا تتبوأ مركز الصدارة في عدد من الحقول التقنية المتطورة؛ مثل الطيران والفضاء والإلكترونيات وأجهزة الحاسوب، وكان أسلوبها متمشّياً مع ذلك الذي اتبعته الحكومات الفرنسية طيلة الخمسمئة سنة الماضية على الأقل؛ فقد قامت مجموعة من البيروقراطيين في باريس بإعداد خطط لتطوير التقنيات، ووضعتها موضع التنفيذ من خلال حماية الصناعات المحلية والدعم المالي والمشتريات الحكومية، ومن خلال التأميم المباشر (بعد تولي الاشتراكيين للسلطة عام 1981) لعدد من المؤسسات ذات التقنية المتطورة، بما فيها قطاع الإلكترونيات بأكمله. وهذا النوع من السياسة الصناعية، أو ما يعرف في اللغة الفرنسية بـ"dirigisme"*، أعطى بعض النتائج؛ فهناك صناعة طيران وفضاء مجدية تشتمل على طائرة "الكونكورد" الأسرع من الصوت، وسلسلة من الطائرات الحربية القابلة للتصدير، وبرنامج فضاء فعال. وبمساعدة شركائها في الاتحاد الأوربي صنعت طائرة الركاب التجارية؛ الإيرباص[1].

لكن مجمل سجل السياسة الصناعية الفرنسية في مجال التقنية المتطورة كان مزرياً، فقد تنبأت الخطة الحكومية في أواخر الستينيات بأن القوة الحاسوبية ستتركز في بضعة أجهزة حاسوب مركزية عملاقة يشارك عدة أشخاص في استخدامها في الوقت ذاته عبر شاشات عرض ولوحات مفاتيح متصلة بها، وعشية ثورة الحاسوب المصغّر، قدمت الدعم المالي لتطوير تلك الأجهزة العملاقة[2]. وقد عانت صناعة الحاسوب الفرنسية التي كانت مؤممة ومدعومة بشدة في مطلع الثمانينيات، من نزيف مالي على الفور؛ مما زاد العجز في ميزانية الحكومة وأضعف الفرنك الفرنسي، وفي النهاية لم تنجح المؤسسات الفرنسية في التحول إلى موردٍ متفوق لأجهزة الحاسوب أو برامجه، إلا إلى

---

* التدخل النشط للدولة في الحياة الاقتصادية (المحرر).

سوق الاتصالات السلكية واللاسلكية الفرنسية التي تحتكرها، كما لم تنجح سياسة الحكومة في إنشاء صناعة أشباه موصلات أو تقنيات حيوية أو حتى صناعة سيارات ذات مستوى عالمي.

غالباً ما يرى اقتصاديو السوق الحرة في الأداء الرديء للسياسة الصناعية الفرنسية إدانة للسياسة الصناعية بحد ذاتها، كما أنه يقدم درساً قاسياً حول حدود قدرة الحكومة على انتقاء مؤسسات صناعية ناجحة، لكن ما لا يأخذه كثير من هؤلاء النقاد في الحسبان، هو أن الحكومات الفرنسية كانت - وما تزال - تشعر دائماً بإغراء التدخل في الاقتصاد؛ لأن القطاع الخاص الفرنسي لم يكن قط حيوياً أو مبدعاً أو متمتعاً بروح المغامرة. وحسبما قال بيير دريفوس (Pierre Dreyfus) الذي كان وزيراً للصناعة ورئيساً سابقاً لشركة رينو (Renault) للسيارات، فإن «المشروعات الخاصة في فرنسا لا تجازف، فهي فاترة وجبانة وخجولة»[3]. ولم تكن المؤسسات الخاصة في فرنسا طيلة المئة والخمسين سنة الماضية رائدة في الأشكال التنظيمية الجديدة، ولم تكن معروفة بحجمها الكبير أو قدرتها على إتقان العمليات الصناعية المعقدة. وكان أكثرها نجاحاً، بخلاف تلك المملوكة للدولة أو المدعومة منها، هي المؤسسات العائلية التي تخدم أسواقاً استهلاكية أو متخصصة صغيرة وعالية الجودة.

فإذا كان هذا النمط يبدو مألوفاً فهو كذلك، وبينما يبدو من الوقاحة الشديدة مقارنة مجتمع معقد ومتطور جداً مثل المجتمع الفرنسي الحديث بالمجتمعات الصينية الصغيرة الحديثة النعمة في الشرق الأقصى، فإن هناك في الحقيقة عدداً من أوجه الشبه الشديدة فيما يتعلق بتوافر رأس المال الاجتماعي؛ ففرنسا تشترك مع المجتمع الصيني التقليدي في ضعف المؤسسات الوسيطة بين العائلة والدولة، مما حدَّ من قدرة القطاع الخاص الفرنسي على إنشاء المشروعات الكبيرة والقوية والحيوية؛ ونتيجة لذلك تركزت الحياة الاقتصادية الفرنسية، إما حول الأعمال ذات التوجهات العائلية أو الشركات العملاقة المملوكة للدولة التي أسست عندما تدخلت الحكومة لإنقاذ الشركات الخاصة الكبيرة المتعثرة، ولم تؤثر هذه الطبقة المفقودة من المؤسسات الوسيطة فقط في البنية الصناعية الفرنسية عموماً، بل كذلك في الطريقة التي يتعامل بها العمال والمديرون الفرنسيون فيما بينهم.

ينبغي علينا أن نشير في البداية إلى الجوانب المختلفة والمهمة التي تميز فرنسا عن المجتمع الكونفوشيوسي، فمن الخطأ القول إن فرنسا تتسم برابطة عائلية بالمعنى الصيني، أو أن لديها ما يشبه الرابطة العائلية في وسط إيطاليا، وباستثناء تقديس الكنيسة الكاثوليكية للعائلة بشكل عام والتقليد اللاتيني للعائلة، لم تعتنق فرنسا قط أيديولوجية واضحة أعطت العائلة امتيازات خاصة، وحتى في العصور ما قبل الحديثة، لم تلعب صلة القربى الدور ذاته الذي لعبته في الصين. وخلال العصور الوسطى كانت فرنسا تنعم بمجموعة وافرة من المؤسسات الوسيطة - مثل النقابات والجماعات الدينية والبلديات والنوادي - التي لم يكن أي منها تقريباً قائماً على صلة القرابة، وفي السنوات اللاحقة أصبحت فرنسا الدولة التي اخترعت مفهوم «المستقبل المهني المفتوح أمام أصحاب المواهب» الذي يستند إلى معايير الاستحقاق الموضوعية بدلاً من المنزلة الاجتماعية المكتسبة بالولادة أو المتوارثة. وبصرف النظر عن الطبقة الاجتماعية، لم تتطلع العائلة الفرنسية قط إلى أن تصبح وحدة اقتصادية مكتفية ذاتياً، ولم تملك قط السلطة الأبوية للعائلة الصينية، فالعدد الكبير من الأسماء المركبة لدى الأرستقراطية الفرنسية والبرجوازية الراقية هو بحد ذاته شهادة على أهمية الميراث من جانب الأم.

كما تتمتع الدولة الفرنسية منذ مطلع العصر الحديث على الأقل بشرعية ومجد يختلفان كثيراً عن الدولة في الصين؛ فقد تربع الإمبراطور الصيني وبلاطه والبيروقراطية الإمبراطورية جميعاً على قمة المجتمع الصيني واكتسبوا شرعيتهم من الأيديولوجية الكونفوشيوسية، لكن كان هناك تقليد مواز بين الصينيين يتمثل في عدم الثقة بالدولة والحماية الغيورة لامتيازات عائلتهم لكي لا تنتزع منهم. وعلى العكس من ذلك في فرنسا تظل خدمة الدولة تشكل طموحاً لدى الأفضل والأذكى الذي يأمل بالالتحاق بالمدرسة الوطنية للإدارة، أو مدرسة أخرى من المدارس المرموقة، والحصول على وظيفة في البيروقراطية أو إدارة إحدى الشركات الكبرى المملوكة للدولة في فرنسا. وبرغم أن الحذر إزاء المهن البيروقراطية قد يكون في طريقه إلى التغير في المجتمعات الصينية، فإن عدداً قليلاً نسبياً من الصينيين الطموحين فضلوا الخدمة العامة حتى الآن على السعي لجني ثروة لهم ولعائلتهم في أعمال تجارية خاصة، سواء في جمهورية الصين الشعبية أو تايوان أو هونغ كونغ أو سنغافورة.

لا تكمن الأهمية الحقيقية للعائلة الفرنسية في حقيقة كونها قوية أو متماسكة جداً، بقدر ما تكمن في دفعها إلى الواجهة كإحدى الدعائم الرئيسية للتماسك الاجتماعي، بسبب فقدان المجموعات الوسيطة الأخرى بين العائلة والدولة التي يمكن أن تقدم الولاءات الفردية، وقد صح هذا قبل كل شيء في الحياة الاقتصادية.

زعم المؤرخ الاقتصادي ديفيد لانديز (David Landes) في مقالة رائدة كُتبت في أواخر الأربعينيات أن التأخر الاقتصادي النسبي في فرنسا لدى مقارنتها بإنجلترا أو ألمانيا أو الولايات المتحدة الأمريكية يعود إلى هيمنة المؤسسة العائلية التقليدية[4]. وأكد لانديز أن رجل أعمال المؤسسة العائلية الفرنسي هو أساساً رجل محافظ، يمقت الجديد والمجهول، ويهتم بالدرجة الأولى ببقاء مشروعه العائلي واستقلاليته، ويمانع بالتالي في بيع أسهم شركته للجمهور، أو في البحث عن مصادر لرأس المال يمكن أن تضعف من سيطرته عليها. والصانع الفرنسي الذي له ميول حمائية قوية وتوجهات نحو التصدير أقل من الصانع الألماني، يعتبر نفسه موظفاً أكثر منه صاحب مشروع، و«ينظر إلى الحكومة كنوع من الأب الذي يمكنه أن يجد بين ذراعيه دائماً الملاذ والعزاء»[5].

وتوسع جيسي بتس (Jesse Pitts) في أطروحة لانديز، قائلاً إن البرجوازية الفرنسية الناجحة قد استهوتها تقاليد الأرستقراطية وقيمها؛ فالأخيرة كانت تنظر بازدراء إلى الرأسمالية، وكانت تفضل الجرأة الفردية النبيلة على عملية التكديس العقلاني الثابت والمطرد للثروة[6]. ولم تحاول العائلة البرجوازية الفرنسية قلب الأمر الواقع رأساً على عقب من خلال النمو والابتكار، لكنها كانت تتطلع للوصول إلى الوضع المستقر الذي يتمتع به أبناء الطبقة الأرستقراطية كأصحاب أراض تدر عليهم دخلاً ثابتاً. وكان من الصعب تكديس مبالغ ضخمة من الثراء؛ ويعود ذلك جزئياً إلى أن العائلات التجارية لم تكن مستعدة لتحمل مجازفات كبيرة، وكذلك بسبب طبيعة العائلة نفسها؛ فقد تم خلال الثورة إلغاء مبدأ توريث الابن البكر بمفرده باعتبار أن هذا المبدأ غير ديمقراطي، كما أن النسب الأمومي للعائلة الفرنسية غالباً ما أدى إلى مشاحنات داخلية وإلى تقسيم الثروات. وكان يمكن لبتس أن يضيف بأن التوجه الأرستقراطي المحافظ المعادي للرأسمالية، قد استبدل به في القرن العشرين التوجه المتعجرف المعادي للرأسمالية،

والسائد لدى أهل الفكر ومعظمهم ماركسيون، وكان لذلك تأثير واضح في نظرة رجل الأعمال الفرنسي إلى شرعية مهنته.

تعرضت أطروحة لانديز حول الجذور العائلية للتخلف الاقتصادي الفرنسي لهجمات متكررة في السنوات اللاحقة من عدة نواح؛ أهمها أن الاقتصاد الفرنسي بدأ ينمو بسرعة في الخمسينيات، حيث خلق "معجزة" مصغرة خاصة به لم تكن أقل مدعاة للإعجاب من المعجزة الألمانية، وبالتالي فإن فرضية التخلف الفرنسي بحد ذاتها أصبحت موضع شك[7]. واليوم فإن لدى الفرنسيين واحداً من أعلى معدلات دخل الفرد في العالم الصناعي، عند قياسها بمعيار القوة الشرائية المتساوية بدلاً من الدولارات. وقد حدث قدر كبير من التغير الفكري لدى العلماء والباحثين الذين قالوا، إن معدلات النمو الفرنسية لم تكن قط أدنى كثيراً من تلك التي تحققت في الدول التي يُفترض أنها أكثر تطوراً مثل إنجلترا وألمانيا[8]. كما أن المؤسسات العائلية ليست أقل قدرة من نظيراتها التي تدار بصورة محترفة في استحداث الابتكارات وخلق ثروة جديدة[9]؛ فكل من شركة رينو التي تصنع السيارات ومتاجر بون مارشيه (Bon Marché) التي تعتبر المخترعة الفعلية للمتجر الذي يبيع بضائع متنوعة، صار مثالاً للأعمال العائلية الحيوية التي تحولت إلى مؤسسات كبيرة الحجم[10].

لكن على الرغم من هذه الانتقادات لا تستطيع إلا قلة قليلة أن تنكر أن الاقتصاد الفرنسي قد نظم على أسس عائلية حتى فترة متقدمة من النصف الثاني من القرن العشرين، وأن الفرنسيين كانوا متأخرين جداً لدى مقارنتهم بالألمان والأمريكيين، في انتقالهم من العمل التجاري العائلي إلى الشركة التي تدار بصورة محترفة. وأن الدولة الفرنسية اضطلعت بدور كبير جداً في تحقيق ذلك الانتقال. وفيما بدأت الأعمال التجارية الألمانية تكتسب شكلاً تنظيمياً مؤسساتياً في سبعينيات القرن الماضي، كانت شرعية زعامة العائلة للأعمال التجارية فوق التساؤلات، وحافظت المؤسسات العائلية على موقعها خلال الفترة الفاصلة بين الحربين العالميتين الأولى والثانية[11]. وقد ضعفت السيطرة العائلية نتيجة لصدور عدد من القوانين في منتصف الثلاثينيات، من بينها المساواة بين المساهمين في حقوق التصويت، لكن الانتقال الواسع للإدارة المؤسساتية لم

يتحقق إلا بعد فترة طويلة من الحرب العالمية الثانية[12] . وبينما كانت معدلات النمو الفرنسية قريبة من المعدلات البريطانية على أساس المعدل الفردي، فلم يكن هناك إلا قليل من المؤرخين الاقتصاديين الذين يعارضون حقيقة أن الفرنسيين كانوا أبطأ من الألمان أو الأمريكيين في اعتماد تقنيات جديدة، خصوصاً تقنيات الثورة الصناعية "الثانية" (في الكيماويات والمعدات الكهربائية والفحم والفولاذ . . الخ) . وكانت النقابات المهنية ضعيفة دائماً مقارنة بنظيراتها في ألمانيا التي تؤدي فيها تلك النقابات دوراً مهماً للغاية في ترسيخ المقاييس والتدريب والتسويق وما شابه ذلك . ومع أن الجمعيات المهنية الفرنسية قد أصبحت حديثة بعد ذلك غير أنها كانت تهدف عادة إلى حماية القطاعات الراسخة من المنافسة عبر التعريفات والإعانات المالية[13] . كما يوجد إجماع عام على أن الإنتاج الفرنسي ظل موجهاً نحو التصنيع التقليدي للسلع الاستهلاكية العالية الجودة خلال جزء كبير من القرن التاسع عشر، حيث حظي بخدمة جيدة جداً من المؤسسات العائلية الصغيرة الحجم[14] .

وفي الواقع يمكن أن نعزو كثيراً من الخصائص المميزة للاقتصاد الفرنسي إلى الرابطة العائلية الفرنسية، وقد زعم بعض المراقبين أن الصناعة الفرنسية عانت من التنظيم المالتوسي (Malthusian)* للأسواق، مما عرَّض عدداً كبيراً من المؤسسات الصغيرة إلى منافسة مفرطة، فخفَّض ربحيتها أو دفعها إلى إنشاء التكتلات (الكارتيلات) لحماية أسهمها في الأسواق[15] . لكن بنية السوق هي نتيجة وليست سبباً في محاولة المؤسسات الاستفادة من وفورات الحجم . وإذا عجزت الشركات الفرنسية عن تحقيق ذلك بفاعلية، فالاحتمال الأكبر ألا تكون السوق في حد ذاتها هي المشكلة، بل النزعة العائلية التي كانت غير راغبة في التوسع وفي إضعاف سيطرتها على المؤسسة، وبالمثل يرى آخرون أن التركيز الفرنسي على إنتاج كميات قليلة من السلع التقليدية العالية الجودة ينبع من الطبيعة الصغيرة والتجزيئية لتلك الأسواق . وصحيح أن بقاء الفوارق الطبقية وبعض التقاليد الأرستقراطية كانا عاملين مهمين لهما تأثيرهما في أذواق المستهلكين الفرنسيين، لكن الصحيح أيضاً هو أن مؤسسات التسويق الكبيرة الحديثة

* نسبة إلى مالتوس الذي تقول نظريته إن عدد السكان يتزايد بنسبة تفوق ازدياد المواد الغذائية، وبالتالي فإن تحديد النسل واجب (المحرر) .

تنزع إلى خلق الطلب على منتجاتها. وفي نهاية المطاف نشأت السوق الفرنسية للسلع الاستهلاكية المنتجة بكميات كبيرة بعد الحرب العالمية الثانية، تماماً كما حدث من قبل في الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا، لكن التأخر النسبي في حدوث ذلك يمكن أن يعزى أيضاً إلى بطء تلاشي الأعمال التجارية العائلية[16].

إن التضامن داخل العائلة البرجوازية الفرنسية التقليدية وميلها إلى الانطواء على نفسها وحرصها على مكانتها وتقاليدها، كل ذلك كان المادة الأدبية الرئيسية ومادة الكتابات الاجتماعية في فرنسا. وكما هي الحال في المجتمعات العائلية الأخرى كان هناك - وما يزال - عدم ارتياح ثقافي قديم نحو التبني، مما انعكس على المناظرات التي جرت داخل مجلس الدولة عندما تم اعتماد القانون الأساسي للتبني في عهد نابليون[17]. غير أن الرابطة العائلية الفرنسية ليست بقوة الرابطة العائلية الصينية، أو حتى الرابطة العائلية في وسط إيطاليا. لماذا إذاً كانت الأعمال التجارية العائلية الفرنسية بطيئة إلى هذا الحد في الانتقال إلى الإدارة المحترفة والبنية المؤسساتية الحديثة؟

يتعلق الجواب بالمستوى المتدني للثقة بين الفرنسيين والصعوبات التقليدية التي يواجهونها في الترابط فيما بينهم تلقائياً في جماعات، وقد لاحظت مجموعة واسعة من المراقبين طيلة سنوات، القلة النسبية للجماعات الوسيطة بين العائلة والدولة في فرنسا، وعلى رأسهم ألكسيس دي توكفيل الذي أوضح في كتابه **«النظام القديم والثورة الفرنسية»** أنه عشية الثورة كانت تهيمن على فرنسا انقسامات طبقية كبيرة وتنظيمات هرمية صغيرة المنزلة الاجتماعية ضمن الطبقات ذاتها، منعت الأفراد من العمل بعضهم مع بعض، حتى عندما كانت تجمع بينهم مصالح مهمة.

وأشار عالم الاجتماع الفرنسي مايكل كروزييه (Michel Crozier) إلى أن هذه السمة كانت موجودة أيضاً في المؤسسة الدينية وفي مجال الاحتكار الصناعي في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، وذلك في دراسة أجراها حولهما، ولم يكن يوجد ضمن كل بيروقراطية جماعات أو فرق من أي نوع ولا جمعيات مرتبطة بالعمل أو الترفيه. وفي الواقع نادراً ما كان الموظفون يقيمون صداقات داخل المؤسسة، وكانوا يفضلون التعامل فيما بينهم من خلال اللوائح الهرمية الرسمية المعتمدة في المؤسسة[18]. وأشار كروزييه

إلى مجموعة واسعة من الدراسات الأخرى التي تدل على غياب المجموعات غير الرسمية في المجتمع الفرنسي؛ فالأولاد في إحدى القرى لا يشكلون جماعات أو فرقاً، ويفشلون في إقامة صلات مستديمة تستمر في مرحلة سن الرشد[19]، وفي قرية أخرى يجد الكبار صعوبة بالتعاون في مهام ذات اهتمام مشترك؛ لأن من شأن ذلك أن يلغي المساواة النظرية بين القرويين[20].

بعبارة أخرى هناك نفور ثقافي فرنسي واضح جداً من العلاقات المباشرة غير الرسمية من النوع اللازم في الجمعيات الجديدة غير الرسمية، وهناك أيضاً ميل قوي نحو السلطة المركزية الهرمية المحددة قانونياً. وبتعبير آخر فإن الفرنسيين المتساوين في المنزلة يجدون صعوبة في تسوية المشكلات القائمة بينهم دون إحالتها إلى شكل أعلى من السلطة وأكثر مركزية[21]، ويقول كروزييه: «في الواقع تعتبر علاقات الاعتماد المباشرة شيئاً يصعب تحمله في الإطار الثقافي الفرنسي، ومع ذلك ما تزال النظرة السائدة للسلطة شمولية ومطلقة؛ وما برحت تحتفظ بشيء من النظرية السياسية التي كانت قائمة في القرن السابع عشر، بمزيجها من العقلانية والرضا والقبول. والموقفان متناقضان، غير أنه يمكن التوفيق بينهما ضمن نظام بيروقراطي؛ لأن الأنظمة غير الشخصية والمركزية تجعل من الممكن التوفيق بين مفهوم مطلق للسلطة، وإلغاء علاقة الاعتماد المباشرة جداً. وبعبارة أخرى فإن النظام البيروقراطي الفرنسي للتنظيم هو الحل الأمثل للمأزق الأساسي الذي يجد الفرنسيون أنفسهم فيه فيما يتعلق بالسلطة»[22].

إن كراهية العلاقات المباشرة واضح في عديد من أوجه الحياة الاقتصادية الفرنسية، فالعمال الفرنسيون في المصنع لا يرغبون في تشكيل فرق بصورة تلقائية، بل يفضلون التعاون على أساس أنظمة رسمية تقيمها الإدارة بصورة مركزية، أو من خلال التفاوض المركزي بين الإدارة والعمال، وتعاني العلاقات العمالية إجمالاً من النزعة الرسمية ذاتها؛ فالنقابات العمالية لا تميل إلى تسوية النزاعات مع الإدارة محلياً، لكنها تحيل المشكلات إلى سلطة أعلى هي في النهاية الحكومة في باريس.

أما النشأة التاريخية لهذه النزعة الفرنسية نحو المركزية، والضعف المقابل لحياة الترابط الاجتماعي، فيمكن العثور عليهما في انتصار الملكية الفرنسية على منافسيها الأرستقراطيين في القرنين السادس عشر والسابع عشر وقمعها وإخضاعها المنظمين

لمراكز القوى البديلة. وفي هذا الشأن كانت مشابهة لكل من النظام الإمبراطوري الصيني والمملكة النورماندية في جنوب إيطاليا[23]. ولم يكن ظهور الدولة الفرنسية المركزية عائداً بالأساس إلى ضغوط اقتصادية بل سياسية، وبوجه خاص بسبب الحاجة لتشكيل جيش كبير بدرجة تكفي لحماية ممتلكات العائلة المالكة وتوسيعها[24]. وتم إلغاء الإدارة المحلية ليحل محلها نظام من "المحافظين" أو "الحكام" الذين تعينهم باريس ويشرف عليهم مجلس ملكي يقوم بمهام متزايدة باطراد. ويقول توكفيل: «لقد كانت نتيجة هذه المركزية السياسية أنه لا توجد في فرنسا بلدة أو قصبة أو قرية أو ضيعة مهما كانت صغيرة، أو مستشفى أو مصنع أو دير أو كلية تملك الحق في إدارة شؤونها الخاصة على النحو الذي تراه مناسباً، أو في إدارة ممتلكاتها دون تدخل»[25].

وفي الشؤون الاقتصادية تحققت السيطرة الملكية المطلقة على المسائل المالية في فرنسا خلال عهد تشارلز السابع (Charles VII 1427-1461)، وامتدت - على شكل معدل ضريبي متصاعد باستمرار - خلال العهود اللاحقة للويس الحادي عشر (Louis XI) ولويس الثاني عشر (Louis XII) وفرانسيس الأول (Francis I) في أواخر القرن الخامس عشر ومطلع القرن السادس عشر. ويشير توكفيل إلى أن الناحية الأكثر ضرراً للنظام الضريبي كانت إجحافه؛ لأنه جعل الأفراد يدركون الفوارق بينهم ويشعرون بالغيرة من امتيازات الآخرين[26]. وإضافة إلى الضرائب استحدث العرش وسائل جديدة لتحقيق العوائد من خلال بيع المناصب في بيروقراطية ملكية آخذة في التوسع، ولم يؤد شاغلو هذه المناصب عادة مهام رسمية، أو على الأقل أياً من المهام المفيدة اجتماعياً، لكنهم كانوا يُعفون من مجموعة من الضرائب، ويحصلون على لقب يمنحهم مكانة اجتماعية مرموقة[27]. وشكلت البيروقراطية الصينية مثلها مثل البيروقراطية الفرنسية حفرة سوداء ضخمة تستهلك طاقات كل من لديهم طموح أو موهبة، «فهناك شيء يوازي هذه الرغبة الشديدة لدى الفرنسي المنتمي إلى الطبقة الوسطى في أن يصبح شخصية رسمية. وما إن يحصل على رأس مال صغير حتى ينفقه على شراء منصب رسمي بدلاً من استثماره في عمل تجاري»[28].

كان لبيع المناصب تأثير ضار على المدى البعيد؛ فقد قسَّم المجتمع الفرنسي إلى طبقات وجزّأ تلك الطبقات إلى طبقات أصغر شيئاً فشيئاً، ما لبث أن وجدت نفسها في

منافسة مريرة فيما بينها للحصول على المناصب والحظوة الملكية. ويصف توكفيل هذه العملية بطريقة تدعو للإعجاب، فقد «كانت كل مجموعة تتميز عن الأخرى بحقها في امتيازات ضئيلة من نوع أو آخر، والتي تُعد - حتى في حدها الأدنى - رمزاً لمنزلتها الرفيعة، وبالتالي كانت تلك المجموعات على خصام دائم حول قضايا الأسبقية والصدارة، لدرجة أن المحافظ والمحَاكم كانا أحياناً يعجزان عن حل خلافاتهما»[29].

استمرت الفوارق في المكانة التي غذتها سياسات الضرائب والامتيازات التي اتبعها النظام القديم استمرت في فرنسا الحديثة، وأثَّرت في الحياة الاقتصادية بطرق لا تحصى. وقد ظلت فرنسا من نواحٍ عديدة مجتمعاً مبتلىً بالطبقية. ويعد النمو المتأخر نسبياً للسوق الاستهلاكية الواسعة النطاق في فرنسا واستمرار الأسواق الصغيرة للسلع المكلفة والعالية الجودة شواهد على الآثار المتبقية للإحساس الأرستقراطي بين المستهلكين الفرنسيين الذين ينتمون إلى الطبقة الوسطى، وكانت الفجوة القائمة بين العمال والإدارة من الناحية التقليدية واسعة جداً. وكما حصل في غيرها من دول أوربا الجنوبية؛ فقد لقي مذهب النزعة النقابية هوى لدى الحركة العمالية الفرنسية في نهاية القرن التاسع عشر. وتشربت الحركة العمالية في القرن العشرين الروح العقائدية، وهيمن عليها الحزب الشيوعي الفرنسي. فالنزاعات العمالية التي كان من الممكن أن تحل بطريقة براجماتية في الولايات المتحدة الأمريكية، غالباً ما كانت تتخذ صبغة سياسية في فرنسا وتتطلب عادة تدخل الحكومة المركزية لتسويتها. فقد أشار ستانلي هوفمان (Stanley Hoffman) إلى كيفية استمرار القيم الأرستقراطية حتى بين الطبقة العاملة الفرنسية في تركيزها على إظهار الشجاعة والإقدام في صراعاتها ضد البرجوازية[30]. وفي هذه الأجواء التي اتسمت بالتشدد في أرض المصنع، فإن فكرة الفرَق اليابانية التي تزيل الفوارق الموجودة في الأنظمة الهرمية البيروقراطية، أو مفهوم الشركة التي تشبه الأسرة الواحدة وتتجاوز الحدود الطبقية، كانت فكرة غريبة على نحو خاص.

خلقت هذه الانقسامات الطبقية في المجتمع الفرنسي، مقرونة بالمواقف التقليدية تجاه السلطة، نظاماً من العلاقات القانونية غير المرنة في أرض المصنع، وقد لاحظ مراقبو

النظام السياسي الفرنسي أن كراهية المشاركة المباشرة تقلل من فرص التكيف البراجماتي، وتخلق الحواجز وتمنع تبادل المعلومات. وتنطوي السياسة الروتينية على القبول البليد للسلطة البيروقراطية المركزية القوية، كما أنها تتسم بهشاشة بالغة. وعندما تتصاعد الضغوط من أجل التغيير وتصل إلى نقطة الانفجار يميل المشاركون في النظام إلى الطرف النقيض فيثورون على السلطة بكافة أشكالها ويشككون فيها[31]. ويتكرر هذا النمط في العلاقات بين العمال والإدارة في فرنسا، وهم نادراً ما يقبلون بتعديلات تدريجية صغيرة؛ بل ينفجرون بين الفينة والأخرى في فترات الأزمة التي تتسم بتصرفات عمالية مسيَّسة جداً ترمي إلى تحقيق الأهداف على المستوى الوطني.

يوجد في طبقة المديرين توترات قديمة بين البرجوازيين الكبار والبرجوازيين الصغار، أو بين "نوعين من الرأسمالية" في فرنسا؛ الأول كاثوليكي وعائلي وله توجهات إنتاجية، بينما الآخر يهيمن عليه اليهود والبروتستانت الذين انخرطوا على نطاق واسع في مجالات التمويل والأعمال المصرفية والمضاربات[32]. وتماماً مثلما هي الحال في إنجلترا حيث ينظر المضاربون في الحي المالي بلندن نظرة ازدراء إلى أصحاب المصانع الريفيين في المدن الشمالية مثل مانشستر أو ليدز، كذلك في فرنسا كان هناك عدم ثقة متبادل بين عاصمة المال في باريس وأصحاب المصانع في الأقاليم. أما المجموعة الصناعية المرتكزة على المصارف والتي نشأت في ألمانيا واليابان، وتعتمد على درجة عالية من الثقة بين الذراعين المالية والصناعية للمجموعة، فقد كانت أقل قبولاً بكثير في مثل هذه الظروف في فرنسا، وقد بذلت فرنسا جهداً مبكراً لتأسيس مثل هذه المجموعة وأسمتها كريدي موبيليه (Crédit Mobilier)، لكنها انتهت بفشل ذريع عام 1867.

وبقدر ما أدت البيروقراطية وظيفة اقتصادية في عهد النظام القديم؛ فقد كان عليها أن تقوم بتنظيم كافة نواحي الحياة الاقتصادية الفرنسية، وكانت النقابات المهنية أحد أشكال التنظيم الاجتماعي في القرون الوسطى الذي كان يمكنه نظرياً أن يحتفظ بدرجة من الاستقلالية، وبالتالي كان يمكن أن يقف سداً في وجه الميول المركزية للدولة الفرنسية، لكن الدولة استولت عليها بالفعل فأصبحت النقابات أداة تمكنت الدولة بوساطتها من السيطرة على الحياة الاقتصادية في البلاد. وفي كل صناعة تقليدية شملت التنظيمات

الحكومية كل نواحي عملية الإنتاج. ووفقاً لما يقوله المؤرخان دوجلاس نورث وروبرت توماس، فإن التنظيمات التي تحكم صباغة القماش احتوت على 317 مادة. واستخدمت النقابات المهنية لوضع المقاييس التي قيدت الأسواق وشكلت حواجز رهيبة تحول دون الدخول إليها. ويقولان: «يمكن لنظام المراقبة والمعاينة من جانب مسؤولي النقابة أن يكون شاملاً جداً لدرجة أنه في عهد كولبير (Colbert) وزير المالية في عهد لويس الرابع عشر، كان القماش العادي يحتاج إلى ست معاينات على الأقل»[33]. وبالتالي لم تر النقابات أن هدفها هو الدفاع عن تقاليد المهنة ضد تعديات الدخلاء، بما في ذلك الدولة، بل إنها اعتمدت على الدولة لحمايتها من المنافسة، ولإضفاء الشرعية على سلطاتها وتحقيق سيطرتها على الحياة الاقتصادية.

كان من الطبيعي أن تكون نتيجة هذه الدرجة العالية من المركزية اعتماد المؤسسات الخاصة الفرنسية اعتماداً شديداً على حماية الدولة ودعمها المالي. وبينما تغير القانون الإنجليزي بحلول القرن السابع عشر للسماح للشركات المرخصة من الدولة بالاحتفاظ بجزء كبير من الدخل الذي تحققه من خلال الابتكار، فإن الدولة الفرنسية احتفظت بمثل هذه المزايا لنفسها. وقد واجه كولبير مصاعب جمَّة في إنشاء رديف فرنسي للشركتين البريطانية والهولندية في الهند الشرقية، حيث اشتكى - مثل مسؤول شركة رينو الذي استشهدنا بقوله سابقاً - من أن «تجارنا لا يملكون المقدرة على التعامل مع أية مسألة غير ملمِّين بها»[34]؛ فقد ترسخت عادة الاتكال على الحكومة في جميع مؤسسات القطاع الخاص الفرنسي قبل الثورة بوقت طويل، وهو ما وصفه توكفيل بالعبارات التالية:

«لقد أخذت الحكومة مكان العناية الإلهية في فرنسا، وكان من الطبيعي لكل شخص عندما يواجه صعوبات أن يستنجد بها؛ ونجد عدداً هائلاً من العرائض التي يزعم أصحابها أنهم يتحدثون باسم الرأي العام، مع أنها في الحقيقة تستهدف خدمة مصالحهم الخاصة الصغيرة... فقراءتها تبعث على الحزن والأسى، فنجد فلاحين يطالبون بتعويضات عن خسارة ماشيتهم أو منازلهم، وأصحاب أراض أثرياء يطلبون معونة مالية لتحسين مزارعهم، وصناعيِّين يقدمون العرائض إلى المحافظ للحصول على احتكارات تحميهم من المنافسة»[35].

إن تقليد تدخل الحكومة الفرنسية على نطاق واسع في الاقتصاد، ونيابة عن المؤسسات الكبيرة خاصة، قد استمر حتى وقتنا الحاضر. وقد جرى تأميم العديد من المؤسسات العائلية الخاصة بعدما كبر حجمها إلى حد معين، وتعرضت لسبب ما إلى متاعب في عهد أصحابها و/ أو مديريها. وقد شملت مع مرور الوقت شركة رينو لصناعة السيارات، وشركة يوسينور ـ ساسيلور (Usinor-Sacilor) للصلب، وشركة بشيني (Pechiney) للكيماويات، وشركة إلف (ELF) للطاقة، وبنك كريديه ليونيه (Crédit Lyonnais)، ومؤسسات الطيران والفضاء والإلكترونيات طومسون ـ سي إس إف (Thomson CSF)، وسنكما (Snecma)، وإيروسبسيال (Aérospatiale)، وكومبانيز دي ماشين بول (Companies des Machines Bull).

لقد كان التدخل النشط للدولة الفرنسية في الحياة الاقتصادية (Dirigisme) السبب والنتيجة في ضعف القطاع الخاص الفرنسي، وعجزه عن إنشاء مشروعات تنافسية كبيرة بمفرده؛ أي إنه في الماضي البعيد تعمدت الدولة الفرنسية المركزية إضعاف استقلالية القطاع الخاص من خلال الضرائب والامتيازات لإخضاعه لسيطرتها السياسية، الأمر الذي أدى إلى إضعاف عادات المغامرة والتنظيم في الأعمال التجارية. لكن في السنوات اللاحقة أصبح ضعف الروح التجارية المغامرة بحد ذاته دافعاً إلى التدخل المتجدد للدولة التي سعت إلى نفخ الروح في قطاع خاص حذر تنعدم فيه روح المبادرة. ومن ثم أدى استعداد الدولة للتدخل إلى استمرار الاتكالية لدى القطاع الخاص. وأصبحت القضية معقدة في القرن العشرين بمجيء الحكومات الاشتراكية التي أرادت تأميم الشركات الخاصة لأسباب عقائدية، حتى عندما كان من الممكن أن تكون مجدية اقتصادياً إذا تركت وشأنها، واستمر الأمر كذلك مع مجيء الحكومات المحافظة التي أرادت خصخصتها من منطلق أفكار أيديولوجية أيضاً. وتجدر الإشارة إلى أن الحكومات الفرنسية المحافظة ذات التوجهات الحقيقية نحو اقتصاد السوق هي ظاهرة جديدة نسبياً، ذلك أن عديداً من المحافظين كانوا سعداء جداً بترأس قطاع عام ضخم.

قد يقول معظم علماء الاقتصاد التقليديين الجدد إن المؤسسات المملوكة للدولة ستكون حتماً أقل فاعلية من مؤسسات القطاع الخاص؛ لأن الدولة تفتقر إلى الدوافع الصحيحة لإدارة المشروعات بكفاءة؛ وهي لا تخشى الإفلاس لأنها تستطيع الحفاظ على المؤسسات بوساطة أموال الضرائب، أو في أسوأ الأحوال بطبع النقود، كما أن لديها بواعث قوية لاستخدام المؤسسة لغايات سياسية مثل خلق فرص العمل والتصرف بصفتها طرفاً راعياً، وهذه العيوب في الملكية العامة كانت المبرر الذي ارتكزت عليه التوجهات العالمية نحو الخصخصة في العقد الماضي. لكن المؤسسات المملوكة للدولة يمكن أن تدار بكفاءة نوعاً ما، وأي حكم نهائي حول ثمن الكفاءة الذي يدفع مقابل التأميم يجب أن يقاس مقابل القدرات التجارية لدى القطاع الخاص في ذلك المجتمع؛ ففي فرنسا كثيراً ما مُنحت الشركات المؤممة سلطة إدارية هائلة للتصرف، وهي لا تعمل بشكل مختلف كثيراً عن نظيراتها في القطاع الخاص[36].

الوجه الآخر للعملة في ضعف القطاع الخاص الفرنسي هو موهبة بيروقراطيِّي القطاع العام وقوتهم؛ فالدولة الفرنسية منذ ظهورها الحديث تمتعت دائماً بالسمعة الحسنة والحماس والاحترام الذي نفتقده في البيروقراطيات المركزية الأخرى. ويشير توكفيل إلى أنه «في فرنسا لم تحذ الحكومة المركزية قط حذو تلك الحكومات في جنوب أوربا، التي يبدو أنها وضعت يديها على كل شيء، وجعلت كل ما لمسته عقيماً. فغالباً ما أبدت الحكومة الفرنسية كثيراً من الذكاء والحيوية المدهشة في تنفيذ المهام التي وضعتها نصب عينيها»[37]. وإحدى الحكومات في أوربا الجنوبية التي كان يعنيها توكفيل كانت دون شك المملكة النورماندية في جنوب إيطاليا. وعلى العكس من ذلك نجحت الدولة الفرنسية المركزية في تحديث فرنسا وتحويلها إلى قوة تقنية حديثة كبرى. وخلافاً للصناعات المؤممة في الدول الاشتراكية السابقة أو في أمريكا اللاتينية كانت إدارة الصناعات الفرنسية المؤممة فعالة نسبياً، وعندما جاء الاشتراكيون إلى السلطة عام 1981 أجروا عملية إعادة تنظيم رئيسية لصناعات الفولاذ والكيماويات الفرنسية تضمنت جملة أشياء؛ منها تسريح عدد كبير من العمال نتيجة لعملية إعادة هيكلة. وأصبحت صناعة الفولاذ الفرنسية أكثر قدرة على المنافسة جراء إدارة الدولة لها، وإن يكن ذلك

بتكلفة باهظة تحملها دافعو الضرائب الفرنسيون في شكل استثمار في البنية التحتية الصناعية[38] . وبالطبع كانت هناك عقبات رئيسية أيضاً؛ مثل سوء الإدارة في بنك كريديه ليونيه المملوك للدولة، الذي كان يدير في مطلع التسعينيات محفظة مالية ثقيلة من الديون المعدومة التي اضطرت الخزانة الفرنسية إلى إصلاحها[39] .

ثمة قضية أخرى تزيد هذه الصورة تعقيداً هي مسألة التغيير الثقافي؛ فالصعوبة التي يواجهها الفرنسيون في الترابط الاجتماعي التلقائي، وما ينجم عن ذلك من ضعف في المجموعات الوسيطة، كان - وما يزال - واحداً من أكثر الأشياء المستديمة اللافتة للنظر في التاريخ الفرنسي على مدى قرون، حيث كان نقطة الالتقاء بين النظام القديم وفرنسا الحديثة «اللذين تصافحا عبر الهُوَّة التي خلقتها الثورة الفرنسية»[40] . لكن مثلما كانت ثقافة "مركزية السلطة" في الحياة الاجتماعية الفرنسية وليدة فترة محددة من التاريخ الفرنسي، كذلك تعرضت هذه الثقافة لمؤثرات أخرى عملت على تعديلها. وعندما أخذ الاقتصاد يسترد عافيته بعد الحرب العالمية الثانية، أشار مراقبون مثل تشارلز كيندلبيرجر (Charles Kindleberger) إلى التغييرات المهمة الجارية في المؤسسة العائلية الفرنسية، التي أصبحت أكثر انفتاحاً على الابتكار والإدارة المحترفة[41] .

لقد شهدت فرنسا - وما تزال - منذ بضعة أجيال عملية تجانس ثقافي إثر اندماجها بالسوق الأوربية المشتركة وإسهامها في عولمة الاقتصاد العالمي، وقضت ضرورات التحديث الصناعي على نواح مهمة من الثقافة الاقتصادية الفرنسية، مع السعي الدؤوب من الشركات الفرنسية لاكتساب القدرة على المنافسة على المسرح الدولي، وقد درس عديد من علماء الاقتصاد الفرنسيين البارزين علم الاقتصاد التقليدي الجديد في الجامعات الأمريكية. وفي هذه الأيام أصبح عدد الشبان الفرنسيين الذين يلتحقون بكليات أعمال على الطراز الأمريكي أكثر من ذي قبل، كما يزداد عدد الطلبة الذين يتقنون لغة الأعمال العالمية (الإنجليزية). وفي نعمة لا تخلو من نقمة فإن ثورة الاتصالات جعلت من الصعب على الفرنسيين الحفاظ على التقاليد الثقافية الفرنسية؛ فالضعف الفرنسي التقليدي في الترابط الاجتماعي أخذ يتغير، ويوجد اليوم عدد يثير الإعجاب من المجموعات الطوعية الفرنسية الخاصة مثل الجمعية الإنسانية "أطباء بلا

حـدود* (Médecins Sans Frontiéres) التي تنشط في مناطـق التـوترات في العـالم الثالـث.

لكن التغير الثقافي بطبيعته يحدث ببطء، فثمة فجوة من عدم الثقة تطغى باستمرار على العلاقات بين العمال الفرنسيين من جهة، وبينهم وبين مديريهم من جهة أخرى. وعلى صـعيـد رأس المال الاجتـمـاعي مـا برحت فـرنسـا تشبـه إيطاليـا وتايوان برغم الاختلافات الهائلة في نواح أخرى، أكثر مما تشبه ألمانيا أو اليابان أو الولايات المتحدة الأمريكية، بما في ذلك من انعكاسات مهمة على المستقبل الاقتصادي لفرنسا. وإذا رغبت فرنسا في أن تبقى طرفاً فاعلاً في قطاعات يتسم فيها الحجم بالأهمية؛ فإنه يجب على الدولة أن تشارك فيها مشاركة واسعة. وبرغم التصريحات الاقتصادية الليبرالية للحكومات الفرنسية المحافظة الأخيرة، فإن الخصخصة سوف تحظى بقدر من النجاح في إطار ثقافي فرنسي أقل منه في أطر أخرى معينة، وربما يتعين على الدولة التدخل في وقت لاحق لإنقاذ صناعات مخصخصة ذات أهمية استراتيجية.

الفصل الثاني عشر

كوريا: الشركة الصينية من الداخل

تتسم المجتمعات ذات الثقة المتدنية والتوجهات العائلية والمنظمات الوسيطة الضعيفة جميعها، كما لاحظنا، بتوزيع متشابه وغير متواز للمشروعات؛ فتايوان وهونج كونج وإيطاليا وفرنسا لديها مجموعة كبيرة من المؤسسات الخاصة الصغيرة التي تشكل عماد اقتصاداتها، وعدد صغير من المؤسسات الكبيرة جداً المملوكة للدولة في الجانب الآخر. وفي مثل هذه المجتمعات تلعب الدولة دوراً مهماً في تعزيز المشروعات الكبيرة التي قد لا يقيمها القطاع الخاص تلقائياً، وإن كان ذلك على حساب الكفاءة بعض الشيء. ويمكننا إذاً أن نفترض كقاعدة عامة أن أي مجتمع يضم مؤسسات وسيطة ضعيفة وينطوي على ثقة متدنية خارج الأسرة سيكون له توزيع مشابه للمؤسسات في اقتصاده.

وتمثل جمهورية كوريا شذوذاً واضحاً يحتاج إلى إيضاح للحفاظ على صحة المقولة السائدة. فكوريا شبيهة باليابان وألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية، من حيث وجود مؤسسات كبيرة جداً فيها وبنية صناعية شديدة التركيز. ومن جهة أخرى نجد أن كوريا أقرب كثيراً إلى الصين منها إلى اليابان من حيث بنية العائلة؛ إذ تحتل العائلة مكانة مهمة في كوريا كما هي الحال في الصين، ولا توجد في الثقافة الكورية آليات على الطراز الياباني لإدخال الغرباء في المجموعات العائلية. وتبعاً للنمط الصيني يجب أن يؤدي ذلك إلى قيام أعمال تجارية عائلية صغيرة، وإلى صعوبات في ترسيخ الشكل المؤسساتي للتنظيم.

الجواب عن هذه المفارقة الظاهرة هو دور الدولة الكورية التي تعمدت تشجيع قيام المجموعات العملاقة، كجزء من استراتيجية التنمية التي اتبعتها في الستينيات والسبعينيات، وتغلبت على ما كان يمكن أن يشكل - بخلاف ذلك - ميلاً ثقافياً لإنشاء المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تتميز بها تايوان. وبينما نجح الكوريون في إقامة شركات كبيرة وشبكات زايباتسو (Zaibatsu) على الطريقة اليابانية، فإنهم واجهوا

كثيراً من الصعوبات من النوع الذي شهدته الصين في طبيعة السلطة المؤسساتية، بدءاً من تعاقب الإدارة وانتهاءً بالعلاقات في أرض المصنع. لكن القضية الكورية تبين كيف تستطيع دولة حازمة تتمتع بالكفاءة أن تحدد شكل البنية الصناعية، وتتغلب على النزعات الثقافية القائمة منذ وقت طويل.

إن أول ما نلاحظه حول البنية الصناعية الكورية هو التركيز الشديد للصناعة الكورية، وكما هي الحال في الاقتصادات الآسيوية الأخرى نجد مستويين من التنظيم في الاقتصاد الكوري: المؤسسات الفردية، والتنظيمات الكبيرة ذات الشبكات التي توحد الكيانات المؤسساتية المتباعدة. ويعرف تنظيم الشبكات الكوري باسم تشايبول (Chaebol) وأعيد تقديمها بالحرفين الصينيين ذاتهما اللذين يدلان على الزايباتسو اليابانية، وقد صُمم عمداً على غرار النموذج الياباني. أما حجم الشركات الكورية الفردية فليس كبيراً بالمقاييس الدولية، واعتباراً من منتصف الثمانينيات كان حجم شركة هايونداي موتور كومباني (Hyundai Motor Company) أكبر شركة لصناعة السيارات في كوريا لا يزيد على واحد على ثلاثين من حجم شركة جنرال موتورز (General Motors) الأمريكية، وكان حجم شركة سامسونغ إلكتريك كومباني (Samsung Electric Company) لا يزيد على عُشر حجم شركة هيتاشي (Hitachi) اليابانية[1]. غير أن هذه الإحصائيات تقلل من النفوذ الاقتصادي الحقيقي لهاتين الشركتين الكوريتين؛ لأنهما مرتبطتان ببعضهما في تنظيمات شبكية ضخمة جداً. وفي الواقع فإن كامل قطاع الشركات الكبيرة في كوريا يشكل جزءاً من شبكات التشايبول؛ ففي عام 1988 كانت هناك اثنتان وأربعون شبكة تشايبول (تعرف بأنها تجمعات تزيد أصولها على 400 مليار وون كوري، أو 500 مليون دولار أمريكي) تضم 672 شركة[2]. وإذا قسنا التجمع الصناعي بشبكة التشايبول بدلاً من المؤسسة الفردية تصبح الأرقام مذهلة؛ ففي عام 1984 أنتجت أكبر ثلاث شبكات تشايبول بمفردها سامسونغ وهايونداي ولاكي ـ جولدستار (Lucky-Goldstar) 36٪ من الناتج المحلي الإجمالي في كوريا[3]؛ فالصناعة الكورية أكثر تركيزاً من الصناعة اليابانية، خصوصاً في قطاع التصنيع. وكانت نسبة تركيز المؤسسات الثلاث في كوريا عام 1980 تبلغ 62٪ من جميع السلع المصنعة، قياساً على نسبة 56.3٪ في اليابان[4]، وقد تزايدت درجة تركيز الصناعة الكورية طوال

فترة ما بعد الحرب، مع ارتفاع معدل نمو شبكات تشايبول ارتفاعاً كبيراً عن معدل نمو الاقتصاد ككل؛ فمثلاً أنتجت أكبر عشرين شبكة تشايبول 21.8٪ من الناتج المحلي الإجمالي عام 1973، و33.2٪ عام 1978 [5].

كان هناك تأثير ياباني هائل في تنظيم الأعمال الكورية؛ فكوريا كانت تقريباً مجتمعاً زراعياً في بداية الاحتلال الاستعماري الياباني لها عام 1910، وكانت اليابان مسؤولة عن إقامة جزء كبير من البنية التحتية الصناعية الأوليَّة في البلاد[6]. وكان حوالي 700,000 ياباني يعيشون في كوريا عام 1940، كما أن عدداً كبيراً مماثلاً من الكوريين كانوا يعيشون في اليابان ويؤدون أعمالاً قسرية، وقد بدأت بعض الأعمال الكورية الأولى كمشروعات استعمارية في فترة الاحتلال الياباني[7]، وأعيد جزء كبير من سكان البلدين المهاجرين إلى بلادهم بعد الحرب العالمية الثانية؛ مما أدى إلى تبادل هائل للمعرفة والخبرة في مجال الممارسات التجارية. وقد أعد الرئيس بارك تشونغ هي (Park Chung Hee) وآخرون من أمثاله استراتيجيات التنمية التي ترتكز على الدولة بشكل كبير؛ نتيجة لمراقبته للسياسة الصناعية اليابانية في كوريا خلال الفترة السابقة للحرب.

كما هي الحال بالنسبة إلى شبكة كيريتسو اليابانية، فإن أعضاء شبكة تشايبول الكورية يملكون حصصاً في شركات هذه الشبكة، ويتعاونون معاً في أغلب الأحيان على أساس النوعية وليس السعر. لكن شبكة تشايبول الكورية تختلف عن شبكة زايباتسو اليابانية قبل الحرب، أو شبكة كيريتسو بعد الحرب، في عدد من الطرق المهمة: أولاً وربما هو الأهم لا تتمحور التنظيمات الشبكية الكورية حول مصرف خاص أو غيره من المؤسسات المالية كما هي الحال في شبكات كيريتسو اليابانية[8]، ويعود ذلك إلى أن المصارف التجارية الكورية كانت جميعها مملوكة للدولة إلى أن جرت خصخصتها في مطلع السبعينيات، بينما كان القانون يحظر على المؤسسات الصناعية الكورية الحصول على أكثر من نسبة 8٪ من الأسهم في أي مصرف. والمصارف اليابانية الكبرى في المدن التي كانت في صميم شبكة كيريتسو بعد الحرب تعمل عن كثب مع وزارة المالية من خلال عملية تقديم قروض بفائدة مخفضة، لكن شبكات تشايبول الكورية كانت تخضع للسيطرة الحكومية بشكل مباشر من خلال ملكية الحكومة للنظام

المصرفي. وهكذا بينما نشأت الشبكات بصورة تلقائية إلى حد ما في اليابان، نجد أنها أنشئت بشكل متعمد في كوريا نتيجة للسياسة الحكومية.

أما الفرق الثاني فهو أن شبكة تشايبول الكورية تشبه شبكات كيريتسو اليابانية القائمة بين الأسواق أكثر مما تشبه الشبكات الرأسية؛ أي إن لدى كل مجموعة من مجموعات تشايبول الكبيرة حصصاً في قطاعات مختلفة جداً؛ بدءاً من الصناعات الثقيلة والإلكترونيات وانتهاء بالمنسوجات والتأمين والبيع بالتجزئة. ومع نمو شركات التصنيع الكورية وتوسيع أعمالها إلى مجالات مرتبطة بها، بدأت تستقطب الموردين والمقاولين من الباطن إلى شبكاتها. لكن هذه العلاقات كانت أقرب إلى التكامل الرأسي البسيط منها إلى العلاقة التعاقدية التي تربط الموردين اليابانيين بأصحاب خطوط التجميع؛ فشبكات الموردين المحكمة المتعددة الطبقات للمؤسسة اليابانية الأم مثل تويوتا، ليس لها نظير جاهز في كوريا[9].

والفرق الثالث أن شبكة تشايبول الكورية مركزية بصورة أكبر من شبكة كيريتسو اليابانية. وبما أن شبكة تشايبول تقوم على أساس علاقة القرابة، فهناك وحدة طبيعية بين رؤساء المؤسسات الأعضاء مختلفة عن العلاقات القائمة بين أعضاء شبكة كيريتسو في اليابان. ولدى شبكة تشايبول الكورية عادة موظفون مركزيون للتنظيم الكلي، وهم عادة ليسوا بمثل العدد الكبير للموظفين المركزيين للمجموعات الأمريكية السابقة مثل آي. تي. تي (ITT) وجالف + وسترن (Gulf + Western)، لكنهم أكثر تنظيماً من الناحية المؤسساتية من مجالس الرؤساء التي تربط بين التنظيمات الشبكية اليابانية. ويتولى هؤلاء الموظفون المركزيون مسؤولية تخطيط عملية توزيع الموارد على التنظيم، كما يمكن لموظفي التخطيط المركزيين أن يؤدوا دوراً في القرارات المتعلقة بشؤون الأفراد في التنظيم الكلي، وإضافة إلى ذلك فإن بعض شبكات تشايبول تتمحور حول شركة قابضة واحدة؛ مثل مؤسسة دايوو (Daewoo) التي تملك أسهماً في الشركات الأعضاء في الشبكة؛ ونتيجة لهذه الاختلافات فإن الحدود بين شبكات تشايبول أكثر وضوحاً منها بين شبكات كيريتسو في اليابان، حيث توجد حالات قليلة يمكن فيها للشركة نفسها أن تكون عضواً في مجلس رؤساء شبكتي كيريتسو مختلفتين أو أكثر[10]. وإنني لست

على علم بوجود حالات موازنة في كوريا، لذلك فإن شبكة تشايبول الكورية تبدو إلى حد ما أقرب إلى التنظيمات الهرمية، وأبعد عن الشبكات من نظيراتها اليابانية.

إذا انتقلنا الآن إلى بنية العائلة الكورية، نجد أنها أشبه كثيراً بالبنية الصينية منها باليابانية، وقد كانت العائلة الكورية التقليدية مثل نظيرتها الصينية عائلة أبوية النسب تماماً، فلم يكن الميراث يمر من خلال البنات كما كان يحصل غالباً في اليابان. ففي البيت الياباني لم يكن على الذين بينهم صلة دم أن يقوموا بأدوار الأب والابن الأكبر وما شابه ذلك. وعلى عكس ذلك في كوريا لم يكن هناك شيء مواز لما يسمى موكويوشي (Mukoyoshi) أو الابن بالتبني الذي ليس من صلب الأب؛ ذلك أن الأبناء بالتبني يجب أن يكونوا من مجموعة ذات قرابة، عادة من بين أبناء أشقاء الأب المتبنِّي[11].

ساعدت كثيراً ممارسة حق الابن البكر في كامل الإرث المطبقة في اليابان على تجميع الثروة في العهود ما قبل الصناعية، وفي خلق فائض في الأبناء الأصغر سناً الذين اضطروا إلى تجميع ثرواتهم خارج مزرعة العائلة أو بيتها. وتختلف ممارسات الإرث الكورية عن تلك المتبعة في كل من اليابان والصين، لكن كان لها تأثير اقتصادي أقرب إلى الصين. وكان الميراث قابلاً للقسمة، لكن ليس بالتساوي بين الورثة الذكور، كما هي الحال في الصين، وعلى العموم كان الابن الأكبر يرث ضعف ما يرثه الأبناء الآخرون، وبالتالي ليس أقل من نصف التركة[12]، وعلى صعيد الواقع يمكن تعديل المبالغ الفعلية بحيث تتناسب مع الظروف، فإذا كانت الأجزاء التي ستقسم إليها أملاك العائلة أصغر من أن تكون اقتصادية، عندئذ لا يحصل الأبناء الأصغر سناً إلا على إرث رمزي. لكن كما هي الحال في الصين، كان يوجد مطالبون محتملون كثيرون بأملاك الوالد الثري، وبالتالي نشأ ميل لتبديد الثروة بعد جيلين أو ثلاثة أجيال.

كانت العائلات في كوريا أصغر منها في الصين، وكان هناك عدد أقل من العائلات المشتركة الكبيرة، حيث يواصل الأبناء الراشدون وعائلاتهم العيش معاً في البيت أو المجمع السكني ذاته. وبدلاً من ذلك كان يُنتظر من الأبناء الأصغر سناً ترك بيت العائلة، كما هي الحال في اليابان، آخذين معهم نصيبهم من الإرث لتأسيس عائلات خاصة بهم[13]. لكن على عكس اليابان، لم يكن تولي موقع رب الأسرة يحدث بشكل قانوني لدى تقاعد الأب بل عند وفاته[14].

كانت كوريا لمدة طويلة - وما تزال - مجتمعاً أكثر تقيداً بالكونفوشيوسية من اليابان، بما يتماشى مع حقيقة كونها أقرب إلى الصين وأكثر اتصالاً بها. وفي الواقع، قال البعض إن كوريا أكثر كونفوشيوسية من الصين نفسها[15]؛ ففي حين تعود المؤثرات الكونفوشيوسية في اليابان إلى فترة التايكا (Taika) في القرن السابع الميلادي، فإن أهمية هذا المذهب ما لبثت أن تعاظمت ثم تراجعت. أما في كوريا فإن الكونفوشيوسية أصبحت أيديولوجية الدولة في عهد أسرة يي (Yi) (1392-1910)، بينما قُمعت البوذية رسمياً وفرَّ الرهبان البوذيون إلى الجبال. وفيما عدا التأثير المسيحي البروتستانتي القوي جداً في القرن العشرين، كانت الحياة الدينية في كوريا أقل فاعلية وتنوعاً منها في اليابان، كما يتبين من العدد القليل جداً من المعابد والأديرة البوذية في شتى أنحاء البلاد. وفي كوريا يتم التشديد القوي على الفضيلة الكونفوشيوسية المتمثلة في الإحسان إلى الوالدين على صعيد الولاء كما هي الحال في الصين؛ وهذا يعني أن الولاءات الأساسية في المجتمع الكوري التقليدي ليست للسلطات السياسية بل للعائلة[16]. وكما هي الحال في الصين فإن الرابطة العائلية الكورية تجعل المجتمع يبدو أكثر فردية منه في اليابان، مع أن ما يُعد فردية هو في الواقع تنافس بين العائلات أو أواصر القربى[17].

كانت البنية الاجتماعية في كوريا شبيهة بتلك القائمة في الصين؛ والتي تتكون من الملك وطبقة كبار الموظفين عند القمة، والعائلات وروابط القرابة في القاعدة، مع وجود عدد قليل نسبياً من المنظمات الوسيطة التي لا ترتكز على علاقة القربى؛ مثل مجموعات إيموتو (Iemoto) في اليابان. ومع أن كوريا كانت محاصرة بالغزاة من منغوليا واليابان والصين، فقد ظلت مملكة موحدة منذ توحيدها في عهد مملكة سيلا (Silla). ولم يكن هناك فترة إقطاعية حقيقية، مثل فترة توكوجاوا (Tokugawa) في اليابان، أو مثل أوربا في العصور الوسطى، عندما كانت السلطة السياسية موزعة بشكل واسع بين طبقة من النبلاء أو أمراء الحرب. وكانت كوريا مثل الصين خاضعة لحكم السادة-العلماء، وهي طبقة يانجبان (Yangban)، وليس لحكم الجنود. وفي العصور ما قبل الصناعية، كانت المجتمعات الثلاثة جميعها مقسمة بشكل صارم إلى طبقات رسمية، لكن نفاذية الحدود الطبقية ربما كانت أقل قليلاً في كوريا منها في اليابان أو الصين، وكانت الطبقة الاجتماعية الأدنى وهي طبقة تشونمين (Chonmin) عبارة عن

عبيد يمكن لسادتهم أن يشتروهم ويبيعوهم. وكان امتحان الخدمة المدنية، الذي يشكل الطريق المؤدي إلى الخدمة الحكومية وإلى أعلى المناصب منزلة، متاحاً فقط لأعضاء طبقة السادة (Yangban) [18]. وكان المجتمع ما قبل الحديث في كوريا، بكل المقاييس، راكداً وخامداً إلى أقصى حد، كما كان صارماً من الداخل، ومغلقاً في وجه المؤثرات الأجنبية.

وكما كان الحال في جنوب الصين، كانت البنية الاجتماعية الأساسية في كوريا، والتي تقع بين العائلة والدولة ترتكز على علاقة القرابة ورابطة النسب، وروابط النسب الكورية أكبر من تلك الموجودة في الصين. ويزعم الأفراد في كوريا انحدارهم من جد مشترك يعود إلى ثلاثين جيلاً خلت أو أكثر، ويمكن أن تضم الأنساب مئات الآلاف من الأفراد[19]. وتمكن رؤية تأثير روابط النسب الكبيرة في كوريا من خلال حقيقة وجود عدد من الألقاب فيها أقل حتى مما هو موجود في الصين؛ حيث يحمل ما نسبته 40٪ تقريباً من الكوريين اسم كيم (Kim)، وحوالي 18٪ آخرين اسم بارك (Park)[20]. كما أن روابط الأنساب الكورية كانت أكثر تجانساً، حيث لم تتجزأ مثلما حدث في جنوب الصين على أساس الطبقة أو المنزلة[21].

نظراً إلى وجود هذا النوع من التركيبة العائلية والاجتماعية، فقد يتوقع المرء أن تكون البنية التجارية الكورية مشابهة لبنية المجتمعات الصينية الرأسمالية مثل تايوان وهونغ كونغ، أي أن تكون معظم الأعمال التجارية أعمالاً عائلية ذات حجم صغير نسبياً. وبالقدر الذي تتجاوز فيه إطار العائلة، يصبح التوظيف فيها مبنياً على أساس روابط النسب أو الأصل الإقليمي. وتفتقر كوريا مثلها مثل الصين إلى طريقة سهلة لتبني أطفال من غير الأقارب، وبالتالي تقاوم إدخال أفراد من خارج العائلة إلى العمل التجاري العائلي، أي عملية تحويل الإدارة إلى إدارة محترفة. ومن دون السابقة المتمثلة بوجود مجموعة واسعة من المنظمات الاجتماعية الوسيطة في الفترة السابقة للعصر الحديث، لا ترتكز على صلة القرابة، فلا بد من أن تكون الثقة مقصورة على المجموعات ذات صلة النسب؛ ولذلك لا يتوقع إنشاء شركات حديثة قائمة على مبدأ انعدام القرابة في كوريا الحديثة إلا ببطء شديد، ولا بد من أن يساهم الإرث القابل للتجزئة في عدم استقرار الأعمال التجارية الكورية واحتمال تفتتها بعد جيل أو جيلين. وفي حال نشوء

تعارض في المصلحة بين العائلة والشركة، يتوقع أن يختار الكوريون العائلة. وإذا كانت الثقافة مهمة بعبارة أخرى فيجب أن تكون البنية الصناعية الكورية مشابهة جداً للبنية القائمة في تايوان أو هونغ كونغ.

إن حقيقة الأمر هي أن الأعمال التجارية الكورية، برغم حجمها الكبير، تبدو أقرب إلى الأعمال التجارية الصينية منها إلى المؤسسات اليابانية. وتحت المظهر الخارجي المهيب لمؤسسات عملاقة مثل هايونداي وسامسونغ تكمن أجواء داخلية عائلية تكيف نفسها ببطء وعلى مضض مع الإدارة المحترفة والملكية العامة والفصل بين الإدارة والملكية، وكذلك مع إقامة شكل مؤسساتي هرمي لا شخصي من أشكال الإدارة.

بدأت شبكة تشايبول الكورية مشروعاً تجارياً عائلياً، على أن تظل في معظمها مملوكة للعائلات التي تتولى إدارتها العليا، ومثلها مثل الشركات الكبيرة في هونغ كونغ فإن المشروعات العملاقة؛ مثل دايوو (Daewoo) وسانغ يونغ (Ssangyong)، قد تجاوزت منذ زمن طويل قدرة أية أسرة بعينها على إدارتها بالكامل، وبالتالي تضم فيالق من المديرين المتوسطين المحترفين، لكن السيطرة العائلية تظل نسبياً في القمة. وفي دراسة أجريت عام 1978 تبين أنه من أصل 2797 مديراً تنفيذياً في الشركات الكورية الكبرى، ثمة نسبة 12٪ منهم تربطهم علاقة دم مباشرة أو زواج بالمؤسسين، ويستثنى المؤسسون أنفسهم والبالغ عددهم 76 شخصاً[22]. كما تبيَّن في دراسة أخرى أنه من أصل أكبر عشرين شبكة تشايبول، فإن نسبة 31٪ من المديرين التنفيذيين هم أعضاء في عائلات، وأن نسبة 40٪ موظفون معينون من خارج العائلات، ونسبة 29٪ جرت ترقيتهم من داخل الشركة[23]. وتبيَّن في دراسة ثالثة أنه في مطلع الثمانينيات، كانت نسبة 26٪ من جميع رؤساء الشركات الكبيرة من المؤسسين، ونسبة 19٪ من أبناء المؤسسين، ونسبة 21٪ من الذين حصلوا على ترقية من داخل الشركة، ونسبة 35٪ جرى توظيفهم من خارج الشركة. ولدى تشونغ جو يونغ (Chung Ju Yung)، مؤسس شبكة تشايبول الخاصة بهايونداي سبعة أبناء يعرفون "بالأمراء السبعة" جرت ترقيتهم إلى المناصب القيادية في مختلف شركات هايونداي في سن مبكرة[24]. ويتعارض هذا النمط بشدة مع ذلك السائد في اليابان؛ حيث نجد عدداً أقل بكثير من المؤسسين وأقارب المؤسسين،

ونسبة أعلى كثيراً من المديرين الذين تمت ترقيتهم من الداخل (لكنهم ليسوا أقرباء للعائلة المؤسسة)[25]. كما توجد نسبة عالية نسبياً من الزيجات المتبادلة بين المنحدرين من مؤسسي شبكات تشايبول. وحسبما جاء في إحدى الدراسات فإن نصف ذرية أكبر مئة مجموعة من شبكات تشايبول متزوجون من أفراد لهم خلفية اجتماعية متشابهة، بينما تزوج الباقون من ضمن دائرة النخبة التي تضم المسؤولين الحكوميين والضباط العسكريين ومن هم على شاكلتهم[26].

تعد شبكة تشايبول الكورية أحدث عهداً بكثير من شبكة زايباتسو/ كيريتسو اليابانية؛ لذلك لا يستغرب أن يكون رجال الأعمال المؤسسون ما يزالون في حالات عديدة على رأس المؤسسة خلال الثمانينيات، وكما يتوقع المرء من ثقافة متأثرة جداً بالصين، فقد ثبت أن مسألة الخلافة مشكلة معقدة جداً في كوريا، إلى درجة أكبر بكثير منها في اليابان، فمعظم رجال الأعمال المؤسسين يرغبون في أن يسلموا مهامهم إلى أبنائهم الأكبر سناً. وفي إحدى الدراسات لعمليات الخلافة في الأعمال التجارية الكورية، فإن نسبة 60٪ من هؤلاء قد فعلوا ذلك[27]، إلا أن أحد الاستثناءات اللافتة للنظر هو شبكة تشايبول والخاصة بشركة دايوو، التي انتهجت سياسة عدم اللجوء إلى أفراد الأسرة في قيادتها[28]. ويصبح التعليم الصحيح لأبناء رجل الأعمال المؤسس في غاية الأهمية، وهذه الحاجة تنسجم تماماً مع التشديد القوي للكونفوشيوسية الكورية على التعليم، ولكن مثلما هي الحال في الصين، فإن مبدأ الرابطة العائلية في الخلافة يؤدي إلى مشكلات كبيرة، إذا كان الابن الأكبر غير كفء أو غير مهتم بتسلم قيادة المؤسسة.

لقد حدث شيء من هذا القبيل بالنسبة إلى أكبر شبكة تشايبول في كوريا، وهي سامسونغ، عندما قرر مؤسسها لي بيونغ تشول (Lee Byung Chul) أن يتنحى، وكان له ثلاثة أبناء؛ الأول مقعد وغير قادر - على ما يبدو - على إدارة الشركة، وبدلاً من أن يسلمه السيطرة على الشركة وأن يقسمها إلى ثلاثة أجزاء، قرر الأب تخطي الابنين الأولين لمصلحة الابن الأصغر كون هي (Kun Hee). وهذا القرار كان يمكن أن يكون سهلاً نسبياً في ظل نظام التوريث الياباني، لكنه كان متعارضاً مع الرابطة العائلية الكورية، ولكي يخفي طبيعة قراره كان على لي الأب أن يلجأ إلى حيلة محكمة بنقل

الغالبية العظمى من أسهمه إلى مؤسستين ائتمانيتين للعائلة، لمنع ولديه الأكبر سناً من محاولة الحصول على حصص مسيطرة في أجزاء من الشركة. وما إن ضمن أن السيطرة أصبحت بيد الابن الأصغر، حتى أعيدت الأسهم إليه من المؤسستين[29]. وهكذا تحايل لي بيونغ تشول على مشكلة الابن غير الكفء، وأبقى ثروة عائلة شركة سامسونغ غير مقسمة، لكن الطريقة كانت عشوائية وفوضوية.

وفي حالات أقل أهمية انقسمت شبكة تشايبول على نفسها مثلما يحدث في الأعمال العائلية الصينية؛ نظراً إلى ممارسة إجراءات تجزئة الإرث والخلافة المتبعة في نظام الرابطة العائلية، وقد كانت شركتا تايهان (Taehan) للمنسوجات وتايهان لأسلاك الكهرباء جزءاً من شبكة تشايبول ذاتها التي أسسها كي دونغ سول (Ke Dong Sol)، لكنهما قسمتا بين أبنائه بعد وفاته. وبالمثل كانت شركتا كوكجاي (Kukjae) وتشينيانغ (Chinyang) في السابق جزءاً من شبكة التشايبول نفسها، أما الآن فيملكهما ابنان من أبناء مؤسسهما[30]. وعلى الرغم من حجم المؤسسات الكورية، فإن الحفاظ على كبر حجمها لفترة طويلة يعد أمراً أكثر صعوبة منه بالنسبة للمؤسسات اليابانية التي يملك أسهمها الجمهور.

وهناك طريقة أخرى تؤثر فيها الرابطة العائلية الكورية في الممارسات التجارية الكورية، وتكمن في أسلوب الإدارة؛ حيث تشير جميع الدراسات المقارنة للإدارة الكورية إلى أن الأعمال التجارية الكورية تدار بأسلوب هرمي استبدادي مركزي[31]، وهذا النوع من بنية السلطة يجعلها مشابهة للمشروعات العائلية الصينية، لكنها تختلف عن كل من أسلوب الاتفاق الجماعي المتبع في الإدارة المؤسساتية اليابانية، واللامركزية الأمريكية. ويصح هذا بشكل خاص على شبكة تشايبول التي ما يزال يديرها رجال الأعمال المؤسسون الذين يصرون على أن يتخذوا شخصياً جميع القرارات الرئيسية المتعلقة بالإدارة. فتشونغ جو يونغ مؤسس هايونداي يقال إنه كان يتحدث يومياً إلى جميع مديري فروعه في الخارج بين الساعة السادسة والسادسة والنصف صباحاً، ويلتقي مرتين في الأسبوع بحوالي أربعين رئيساً للشركات الأعضاء في الشبكة. وكانت الاجتماعات تتسم بدرجة كبيرة من الرسمية، حيث تقول إحدى الصحف الكورية:

«يهدف اجتماع رؤساء المجموعة في أغلب الأحيان إلى إفهامهم بأن المسافة بينهم وبين رئيس المجموعة لا تقل اتساعاً عن تلك التي تفصل بينهم وبين الموظفين الجدد، وعليهم جميعاً بمن فيهم من الذين كانوا فيما مضى من كبار الموظفين الحكوميين أو من رفاق الرئيس المؤسس للمجموعة، أن يقفوا احتراماً لدى دخول رئيس المجموعة إلى غرفة الاجتماعات حتى ولو كان في الثلاثينيات من العمر»[32]. والطبيعة الأكثر استبدادية لصناعة القرار في كوريا تجعل من السهل على الشركات الكورية التحرك بسرعة وحسم؛ فهي ليست عاجزة عن التحرك بسبب الحاجة في الأسلوب الياباني إلى تحقيق إجماع واسع عبر التسلسل الهرمي قبل اتخاذ خطوة معينة. غير أن هذا الأسلوب الأكثر حسماً يمكن أن يعني أيضاً أن القرارات لا تحظى بدراسة كافية من المسؤولين، وتتخذ على أساس معلومات غير كافية[33].

بعبارة أخرى تشبه شبكة تشايبول الكورية عملاً تجارياً عائلياً صينياً، لكنه كبير، أكثر مما تشبه المؤسسة اليابانية أو ما يسمى كايشا (kaisha). وتفتقر الشركات الكورية بدرجة كبيرة إلى أشكال التضامن الجماعي التي تسود في المؤسسة اليابانية، وليس هناك على سبيل المثال نظام توظيف دائم مدى الحياة يرتكز على التزام متبادل غير مدون، كما أن عمليات تسريح الموظفين في الشركات الكبيرة أكثر شيوعاً منها في اليابان[34]. ولا تميل عملية توظيف المديرين في المؤسسات الكورية إلى الاستقرار النسبي، إلا لأن المعدل الثابت للنمو الاقتصادي لم يجعل عمليات التسريح قضية خطيرة، كما أن عدد مجموعة الموظفين الأساسيين في الشركة الكورية الذين تشعر الشركة بالتزام قوي نحوهم، أقل من عددهم في المؤسسة اليابانية، إضافة إلى أن هناك حلقة من الموظفين الهامشيين الذين يمكن الاستغناء عنهم، ليس لها نظير متوافر في اليابان[35]. ولم يسُد في الشركات الكورية قط الإحساس بأبوة الإدارة القائم في اليابان أو ألمانيا، وذلك عن طريق وجود أنظمة رعاية اجتماعية واسعة للموظفين معدة من جانب الشركة. وليس لدى الكوريين مقابل للمفهوم الياباني المعروف باسم أماي (amae)، والمتمثل بعدم استعداد الأعضاء في المجموعة لاستغلال ضعف زملائهم الآخرين، مما يولد اعتماداً متبادلاً قوياً جداً في اليابان. والنتيجة كما يقول أحد المراقبين هي أنه «بينما نجد لدى الكوريين توجهات جماعية نسبياً، فإنهم يتميزون أيضاً بصفة فردية قوية مثل معظم

الأوربيين. وغالباً ما يتندر الكوريون بالقول إن الفرد الكوري يستطيع أن يضرب فرداً يابانياً، لكن من المؤكد أن مجموعة من اليابانيين قادرة على ضرب مجموعة من الكوريين»[36]. وتعتبر نسبة تغيير الموظفين وسرقة العمالة الماهرة من الشركات الأخرى وما شابه ذلك في كوريا أعلى كثيراً منها في اليابان[37]. وتشير الروايات إلى وجود مستوى من الحياة الاجتماعية المتعلقة بالعمل في كوريا أدنى مما هو سائد في اليابان، حيث يتوجه العمال في كوريا إلى منازلهم ليكونوا بقرب عائلاتهم في نهاية الدوام، بدلاً من البقاء لتناول المشروبات في الأمسيات مع زملائهم في العمل[38].

مع أن كوريا دولة متجانسة جداً عرقياً ولغوياً، فهي مجتمع يعاني من الطبقية الشديدة لدى مقارنته باليابان ذات المجتمع المتجانس بالمثل؛ فعدد كبير من رجال الأعمال الكوريين ينتمون إلى طبقة السادة ـ العلماء أو (اليانجبان) التي كانت نسبياً أقل انفتاحاً على الغرباء من طبقة الساموراي (Samurai) اليابانية. وقد زادت هذه الفوارق الطبقية التقليدية في بعض النواحي من خلال ظهور نخبة من رجال الأعمال تتمتع بثراء فاحش، ويميل أبناؤها إلى التزاوج فيما بينهم. ومما يخفف من حدة هذه الانقسامات الطبقية من جهة أخرى، إنشاء نظام موحد للتعليم وتوحيد الامتحانات، بالإضافة إلى مؤسسات تساوي بين الأفراد في المنزلة مثل الجيش.

بناء على هذه الخلفية العامة، يجب ألا نفاجأ بأن العلاقات بين العمال والإدارة في كوريا هي أكثر عدائية منها في اليابان، وأكثر شبهاً بتلك السائدة في أمريكا الشمالية وأوربا الغربية. ويرى أحد المراقبين أنه «يبدو أن الكوريين أيضاً لديهم إحساس أضعف بالامتنان نحو المؤسسة والزملاء العاملين فيها (عدم امتنان في كوريا وامتنان في اليابان). وعندما تتوتر العرى المؤسساتية أو تنقطع نتيجة الاحتكاكات الداخلية، فمن المرجح أن يشعر الكوريون بدرجة من الذنب أقل من اليابانيين، وبدرجة أكبر من الغضب والإحساس بالغدر»[39]. وقد حظرت الحكومات الاستبدادية التي حكمت كوريا حتى أواخر الثمانينيات الإضرابات بشكل فعال، وجعلت تدخل النقابات العمالية في النزاعات بين العمال والإدارة عملاً مخالفاً للقانون، ولم تقدم الدولة إلا قليلاً من خدمات الضمان الاجتماعي، ولم تجبر أصحاب العمل على فعل ذلك أيضاً[40]. وبينما ساعد ذلك على إبقاء أجور العمال والتكاليف الأخرى منخفضة في العقود

الأولى القليلة من حقبة ما بعد الحرب، فقد غذى أيضاً روح التطرف لدى العمال، وشجع النقابات العمالية على اتخاذ موقف مناوئ جداً للحكومة[41].

إضافة إلى الثقافة الوطنية هناك أيضاً ثقافات فردية في الشركات تطغى إلى حد ما على الميول الأوسع، وبالتالي فمن بين شبكات تشايبول الكبيرة بذل لي بيونغ تشول مؤسس سامسونغ جهوداً لخلق أجواء زمالة داخل الشركة أكبر مما بذله رئيس هايونداي تشونغ جو يونغ الأكثر استبدادية؛ ونتيجة لذلك شهدت سامسونغ مستوى من النشاط الإضرابي أدنى بكثير مما شهدته هايونداي[42].

لا تجوز المبالغة في تأثير الرابطة العائلية الكورية في البنية الصناعية الكورية. فقد شهدت العائلة الكورية التقليدية وروابطها ضعفاً نسبياً مع انتشار عملية التمدُّن في البلاد[43]. وقد فاق تنامي حجم الشركات قدرات معظم العائلات المؤسسة على تقديم مديرين أكفاء؛ فاضطر كثير منها إلى اعتماد أنظمة توظيف مؤسساتية يمكن بموجبها اختيار مديرين محترفين مؤهلين من بين خريجي الجامعات على أساس نزيه وحيادي. كذلك تحولت شبكات تشايبول الكبيرة إلى ماركات شهيرة وإلى صروح قومية رائدة تحظى بتقدير كبير. فالسماح بانقسام مثل هذه المشروعات الكبرى بسبب خلاف حول الخلافة سوف يشكل صفعة للكبرياء الوطني، كما يمكن أن تترتب عليه عواقب اقتصادية وخيمة في بعض الحالات[44]. لذلك، فإن لدى المؤسسات الكورية حوافز إلى إبقاء المشروعات سليمة وموحدة أقوى مما لدى الشركات الصينية.

إننا نفهم الحاجة للحفاظ على أسماء مثل سامسونغ وهايونداي بعدما أصبحت مؤسسات كبرى. لكن يظل هناك السؤال التالي؛ كيف تحولت هذه المؤسسات إلى منافسات جبارة بالأساس؟ ويعود ظهور مشروعات ضخمة جداً في إطار ثقافة متأثرة جداً بالصين مثل الثقافة الكورية إلى عامل أساسي واحد، وهو سلوك الدولة الكورية ورغبتها في تقليد النموذج الصناعي الياباني. وفي الحقيقة جاءت هذه الظاهرة نتيجة لميول رجل واحد هو الرئيس بارك تشانغ هي، الضابط السابق الذي أشرف أكثر من أي شخص آخر على نهوض كوريا كدولة تتجه نحو التطوير منذ توليه الرئاسة في عام 1961 وحتى اغتياله عام 1979.

ومن بين جميع الدول السريعة النمو في شرق آسيا ربَّما كانت كوريا الدولة الأكثر نشاطاً (باستثناء الدول الشيوعية)، فقد استأثرت الشركات المملوكة للدولة بما فيها القطاع المصرفي بأسره، بنسبة 9٪ من الناتج المحلي الإجمالي في عام 1972، أو 13٪ من كامل الإنتاج غير الزراعي[45]. وكانت قطاعات الاقتصاد في أغلبها خاضعة لأنظمة شديدة، من خلال سيطرة الدولة على منح القروض وقدرتها على مكافأة الشركات الخاصة أو معاقبتها من خلال منح الإعانات المالية والتراخيص والحماية من المنافسة الأجنبية، وقد وضعت الدولة الكورية عملية تخطيط رسمية عام 1962 أفرزت سلسلة من الخطط الخمسية التي حددت التوجه الاستراتيجي الإجمالي للاستثمار في البلاد[46]. ونظراً للنسبة العالية للدين إلى رأس المال في الشركات الكورية، كان التحكم بالقروض مفتاح السيطرة على الاقتصاد قاطبة. وفي رأي أحد المراقبين فإن «جميع رجال الأعمال الكوريين، بمن فيهم أكثرهم قوة، يدركون الحاجة إلى الحفاظ على علاقات جيدة مع الحكومة لضمان استمرار الحصول على القروض وتفادي الإزعاج من مسؤولي الضرائب»[47].

لا يبدو سلوك الدولة الكورية حتى هذه المرحلة مختلفاً كثيراً عن سلوك الدولة في تايوان التي تملك قطاعاً حكومياً أكبر، وتستأثر الحكومة بملكية جميع المصارف التجارية، ومع ذلك يهيمن المنتجون الصغار ومتوسطو الحجم على اقتصادها. ولم يكن الفرق الرئيسي بين كوريا وتايوان في درجة مشاركة الدولة بل في توجهها؛ فبينما لم تكن حكومة جوميندانغ (Guomindang) التي ترأسها تشيانغ كاي شك (Chiang Kai-shek) راغبة في إنشاء الشركات الكبيرة التي سوف تصبح يوماً ما منافسة للحزب، سعت الحكومة الكورية في عهد بارك تشانغ هي إلى خلق شركات وطنية رائدة كبيرة كانت تأمل بأن تشكل منافساً لشبكات الكيريتسو اليابانية في الأسواق العالمية[48]، وتطلع بارك بصراحة ووضوح إلى الاقتداء بالزعماء السياسيين الثوريين الآخرين؛ أمثال صن يات-سن (Sun Yat-Sen) وأتاتورك وجمال عبد الناصر وحكام الميجي في اليابان، ومن الواضح أنه كان يشاطر اللينينيين افتتانهم بالحجم الكبير، وكان يعتقد أنه عنصر ضروري في عملية التحديث، وكما أوضح في بيانه السياسي الذي أورده في سيرته الذاتية، فقد أراد في البداية «خلق أصحاب ملايين يسعون إلى إصلاح الاقتصاد» وبالتالي كان يأمل في تشجيع

"الرأسمالية الوطنية"[49]. وبينما اكتفى المخططون التايوانيون بإقامة البنية التحتية والظروف الاقتصادية الكلية المواتية للنمو السريع، تدخل نظام بارك في الاقتصاد الجزئي لتشجيع شركات معينة ومشروعات استثمار بعينها[50].

لقد استخدمت الحكومة الكورية عدداً من الآليات لتشجيع الحجم الكبير، والشيء الأول والأهم كان سيطرتها على نظام منح القروض. وعلى عكس تايوان التي استخدمت سياسة معدلات الفائدة المرتفعة لتشجيع الادخار، منحت الحكومة الكورية أموالاً كثيرة لشبكات تشايبول الكبيرة، في محاولة لتعزيز وضعها التنافسي العالمي. وكانت هذه القروض بمعدلات فائدة حقيقية سلبية، وتوضح هذه الحقيقة بجلاء سبب دخول هذه المجموعات الضخمة طوعاً أو كرهاً في مجالات أعمال لا تملك فيها إلا درجة ضئيلة من الخبرة الإدارية[51]. وزادت حصة القروض الحكومية الهادفة من نسبة 47٪ من إجمالي القروض عام 1970، إلى 60٪ عام 1978 [52]. كذلك كان بإمكان الحكومة التأثير في أسواق الائتمان، كما حدث في المرسوم الطارئ لعام 1972 للسيطرة على القروض في السوق غير المسجلة رسمياً على نحو تستفيد منه الشركات الكبيرة أكثر من الشركات الصغيرة والمتوسطة[53].

كانت الطريقة الثانية التي في متناول الحكومة هي منح تراخيص لعدد محدود من الشركات للمشاركة في أسواق التصدير المربحة[54]، وبالتالي فإن الحكومة مثلاً تضع المقاييس التي تجعل الشركة شركة تجارية عامة (على طراز الشركة التجارية العامة اليابانية) تقوم على أساس حد أدنى معين من رأس المال المدفوع والصادرات والفروع الخارجية وما شابه ذلك، وحالما تستوفي الشركة هذه الشروط يحق لها الحصول على القروض والأسواق والتراخيص بصورة تفضيلية[55]. وأخيراً تقوم الحكومة من خلال إجراء تخطيط هادف على درجة عالية، بخلق بيئة اقتصادية محلية يسهل التنبؤ بها بصورة معقولة، حيث تزاول الشركات الكبيرة أعمالها فيها، مع علمها بأن الحكومة سوف تحميها من المنافسة الأجنبية في الأسواق المحلية (وإن كانت صغيرة) وتساندها في حملاتها التصديرية إلى الخارج[56].

يمكن للدولة الكورية أن تتحكم في تصرفات الشركات من خلال طرق استبدادية مباشرة أيضاً، مثل محاكمة المديرين التنفيذيين الذين لا يتمتعون بالحظوة لديها، وإفشال أعمالهم التجارية. ولم يؤمن بارك تشانج هي بالحاجة إلى "أصحاب الملايين" الكوريين فحسب، بل أيضاً بالحاجة إلى دولة قوية للسيطرة على سلوكهم. وبعد شهر من مجيئه إلى الحكم عام 1961، أصدر نظام بارك قانون التعامل مع التراكم غير المشروع للثروة. وفي أجواء دعائية مثيرة، اعتقل عدداً من رجال الأعمال الأثرياء من عهد سينجمان ري (Syngman Rhee) وقد جرى إعفاؤهم من الملاحقة القانونية ومن مصادرة ممتلكاتهم شريطة قيامهم بإنشاء مؤسسات في قطاعات صناعية تقررها الحكومة، وبيع الأسهم مباشرة إلى الدولة[57]. وبدرجة أكبر من اليابان كانت العلاقات الوثيقة بين الحكومة وأوساط رجال الأعمال قائمة على الخوف والتهديد الضمني بأن الدولة يمكن أن تستخدم سلطتها القسرية إذا لم يمتثل أصحاب المشروعات لتوجيهاتها[58].

تعني رغبة الدولة الكورية للتدخل في الاقتصاد بهذه الأساليب أن الاتجاه العام للتنمية الاقتصادية للبلاد بعد عام 1961 كانت تمليه رؤية البيروقراطيين الاقتصاديين وليس السوق. وهكذا قرر المخططون الكوريون في السبعينيات ترك الصناعات التي تعتمد على كثافة العمالة مثل صناعة المنسوجات، والانتقال إلى الصناعة الثقيلة؛ مثل الإنشاءات وبناء السفن والفولاذ والبتروكيماويات وما شابه ذلك. وفي عام 1976 ذهبت نسبة 74٪ من جميع الاستثمارات الصناعية (التي كانت القروض المحددة من قبل الحكومة تمثل جزءاً رئيسياً منها) إلى الصناعات الثقيلة. وبحلول عام 1979 ارتفع هذا الرقم إلى أكثر من 80٪[59]. وخلال عقد من الزمن تغيرت التركيبة القطاعية للاقتصاد الكوري بأكملها، وأدت هذه المسيرة الصناعية القسرية إلى عواقب يمكن التنبؤ بها؛ فمثلاً قام الرئيس بارك بحض تشونج جو يونج على ولوج مجال بناء السفن في مطلع السبعينيات، حيث إن صناعة السفن الكورية التي لم تبن قط سفينة يزيد وزنها على عشرة آلاف طن في السابق، بادرت فجأة إلى إنتاج ناقلات نفط عملاقة زنتها 260,000 طن. وقد دُشنت أول سفينة عندما أصيبت السوق بالأزمة النفطية عام 1973، وأدت الطاقة الفائضة في حمولة الناقلات إلى انهيار سوق الناقلات الكبيرة[60]. ونشأت

مشكلة مشابهة في صناعة البتروكيماويات، عندما فاقت الطاقة الجديدة الهائلة - التي أضيفت خلال السبعينيات - الطلب الكوري المحلي بمراحل، واضطر المنتجون الكوريون إلى إغراق الأسواق العالمية بمنتجاتهم.

وبالرغم من أن الدولة أدت دوراً مهماً في تعزيز الصناعات ذات الحجم الكبير، فمن الخطأ الزعم بأنه لا يوجد أساس اجتماعي تلقائي للمؤسسات الكبيرة الحجم في كوريا؛ ذلك أن عدة جسور أخرى نحو الترابط الاجتماعي سمحت للكوريين بتخطي حدود الروابط العائلية الضيقة؛ وأولها كما في جنوب الصين هي رابطة القرابة، فقد أدت مجموعات القرابة الكبيرة جداً في كوريا إلى الاستفادة من توظيف الأعداد الهائلة من الأفراد الذين تربط بينهم علاقات قرابة واحدة، وهو ما خفف من العواقب السلبية لتوظيف الأقارب.

ثمة جسر ثان هو الإقليمية، وهي ظاهرة لها ما يقابلها في الصين، ولكن ليس في اليابان. ولدى مختلف المناطق في كوريا هويات متمايزة تعود إلى ما قبل توحيد البلاد في عهد مملكة سيلا في القرن السابع، وتنتمي النخبة السياسية والتجارية في البلاد بشكل غير متناسب إلى أقاليم كيونج سانج (تلك التي تحيط بالمدينتين الجنوبيتين بوسان وتايجو)، إلى المنطقة المحيطة بسيئول. وعلى عكس ذلك فإن أقاليم تشانج تشون وتشولا وكانج وون غير ممثلة نسبياً[61]. وينتمي لي بيونج تشول مؤسس سامسونج إلى منطقة يونج نام، ومع أن شركة سامسونج طبقت نظاماً موضوعياً للتوظيف بشكل واضح يهدف إلى توظيف المديرين المحترفين المؤهلين، فإن عدداً كبيراً من موظفيها ينتمي أيضاً إلى منطقة يونج نام[62].

الجسر الآخر للترابط الاجتماعي خارج دائرة العائلة هو الصف الجامعي، وكما هي الحال في اليابان، توظف المؤسسات الكبيرة أعداداً كبيرة من خريجي الجامعات المرموقة في كوريا[63]، وإضافة إلى محاباة الموظفين الذين ينتمون إلى منطقة يونج نام فإن من المعروف عن سامسونج أيضاً أنها تعطي الأفضلية لخريجي جامعة سيئول الوطنية، وتنشئ درجة ملموسة من التضامن بين أعضاء صف الخريجين نفسه، وهذا التضامن يظل قائماً مع تدرجهم بالمناصب في المصانع، ويشكل أساس الشبكة التي ينتمون إليها فيما بعد.

هناك مصدر رابع للترابط الاجتماعي خارج العائلة، ليس له نظير في اليابان المعاصرة، وهو الجيش. فمنذ الحرب الكورية (1952 ـ 1953) كان هناك تجنيد شامل للذكور في كوريا، إذ يمر كل الشبان بالفعل بعملية التنشئة الاجتماعية التي توفرها المؤسسة العسكرية أو الشرطة، ويقتضي منهم البقاء في الاحتياط لعدد من السنوات بعد ذلك. والجيش بالطبع هو المثال النموذجي الأولي لإنشاء تنظيم عقلاني وهرمي. ويقول كثيرون إن الانضباط الذي يكتسبه المرء من الخدمة في صفوفه يحمله معه إلى مجال الأعمال التجارية[64]. ويستطيع المرء أن يخمن أن الجيش كان مهماً بشكل خاص كقوة للترابط الاجتماعي في المراحل الأولى من عملية التصنيع، عندما كان المزارعون يغادرون المزرعة لأول مرة إلى مكان العمل في المنشأة الصناعية بالمدينة.

أخيراً نشأ في الثقافة الحضرية المعاصرة في كوريا عدد من المجموعات المهتمة بدراسات أو هوايات معينة والتي تركز عادة، مثل نظيراتها في أمريكا، على المصالح أو الأنشطة المشتركة لأعضائها، وتوفر هذه المجموعات حيزاً للترابط الاجتماعي منفصلاً عن العائلة أو مكان العمل.

من الأهمية بمكان أن نشير إلى أن الروح القومية والهوية الوطنية أكثر تطوراً في كوريا منها في الصين، رغم كل أوجه الشبه بين الثقافتين؛ فكوريا كانت دائماً دولة منعزلة لا تتأثر بالنفوذ الخارجي ومحاطة بجارين قويين، وإذا كان لتجربة القرن الماضي من تأثير - الاستعمار الياباني والثورة والحرب والصراع مع الشمال - فهو يتمثل في تعزيز إحساس الكوريين بأنفسهم كمجموعة عرقية وقومية متمايزة. ومن الواضح أن الروح القومية لعبت دوراً مهماً في تفكير قادة مثل بارك تشانغ هي. وكما هي الحال بالنسبة إلى اليابانيين، فقد سعى الكوريون وراء النجاح الاقتصادي لأسباب تتعلق بالعزة الوطنية، فكانت الروح القومية دافعاً مستقلاً عن الأساس المنطقي الاقتصادي للرغبة في إنشاء الصناعات الكبيرة الحجم في قطاعات اقتصادية رائدة.

لعل الاختلافات الثقافية الأخرى المثيرة للاهتمام داخل كوريا كان لها تأثير في الحياة الاقتصادية؛ فمثلاً نجد أن النزعة إلى إقامة المشروعات التجارية ليست موزعة توزيعاً متساوياً بين مختلف مناطق كوريا، لكنها تتركز في مناطق معينة؛ فكثير من أصحاب

المشروعات ينتمون إلى ما يعرف الآن بكوريا الشمالية، وإلى مناطق معينة داخل الشمال. كما ينتمي آخرون منهم إلى منطقة سيئول وكيونغ سانغ في الجنوب، وعلى العكس من ذلك ليس هناك إلا عدد ضئيل منهم ينتمي إلى أقاليم تشانغ تشونغ وتشو لا وكانغ وون. وأسباب هذه التفاوتات ليست واضحة؛ لأن الخلفيات الأبوية لأصحاب المشروعات الناجحين الذين ينتمون إلى الشمال والجنوب مختلفة جداً بعضها عن بعض. غير أن القاسم المشترك قد يكون في كلتا الحالتين اختلاف الخلفيات الأبوية عن سائر المجتمع الكوري؛ مما يضعهم بالتالي موضع الغرباء[65].

هناك أيضاً مسألة تأثير الديانة المسيحية في التنمية الاقتصادية الكورية، فكوريا هي الدولة الوحيدة إلى جانب الفلبين في شرق آسيا التي تضم عدداً كبيراً من المسيحيين، وقد بدؤوا اعتناق المسيحية خلال الاحتلال الياباني عندما كان يعد نوعاً من أقل أشكال الاحتجاج خطورة ضد السلطة اليابانية، وبعد الحرب الكورية أثبتت علاقة كوريا الاستراتيجية الحيوية مع الولايات المتحدة الأمريكية بأنها كانت بمنزلة ممر للتأثير الثقافي الأمريكي، وبالتالي للتأثير الديني؛ فقد ازداد عدد السكان البروتستانت في كوريا بعد الحرب، وهم يشكلون الآن ما يربو على 20٪ من مجموع السكان. ومعظم الداخلين الجدد في المسيحية ينتسبون إلى طوائف أصولية مثل طائفة "رعايا الله"، وتقع أكبر كنيسة بنتكوستالية (Pentecostal Church) في العالم واسمها الكنيسة المركزية الإنجيلية الكاملة في سيئول، وتضم في عضويتها 500,000 فرد[66]. وقد نشط المسيحيون في الحياة السياسية والاجتماعية في البلاد بشكل يتجاوز قوتهم العددية؛ فأول رئيس لكوريا الجنوبية سينجمان ري كان مسيحياً، كما نشط المسيحيون في حركات الاحتجاج الديمقراطية التي أدت في النهاية إلى سقوط الحكومة العسكرية عام 1987، كما تخضع ثلاث من أفضل الجامعات في كوريا اليوم لرعاية مسيحية[67].

من المؤكد أن البروتستانت الكوريين شاركوا بحماس في الحياة الاقتصادية؛ فحوالي نصف المهاجرين الكوريين الحديثي العهد في الولايات المتحدة الأمريكية، الذين بنوا شهرة قوية في العمل الجاد والروح التجارية هم من المسيحيين، غير أنه من الصعب جداً العثور على دليل يثبت أن البروتستانت أدّوا دوراً يتجاوز قوتهم العددية في تعزيز التنمية

الاقتصادية السريعة في كوريا[68]. ولعل الثقافتين البروتستانتية والكونفوشيوسية تدعوان إلى أنواع مشابهة من القيم الاقتصادية والتجارية، بحيث إن تمييز دور الأولى في كوريا أصعب منه في أمريكا اللاتينية مثلاً[69].

توضح الحالة الكورية أن الدولة الكفؤة ذات الإرادة يمكنها أن تتغلب بشكل حاسم على النزعة الثقافية نحو المؤسسات الصغيرة، وأن تقيم صناعات كبيرة الحجم في القطاعات التي تعتبرها استراتيجية. ورغم وجود مصادر أخرى للترابط الاجتماعي في كوريا، فمن الواضح أن الصناعة الكورية ما كانت لتصبح بهذا التركيز في غياب مثل هذا النشاط المتواصل الذي بذلته الدولة الكورية بعد عام 1961.

يمكن للمرء أن يزعم بالفعل أن الكوريين استطاعوا أن يصوغوا اقتصادهم في الاتجاه المنشود، مع تفادي كثير من المزالق التي وقعت فيها السياسة الصناعية من النمط الفرنسي أو الإيطالي، بتقديم الإعانات المالية الحكومية من خلال الشركات الخاصة بدلاً من الشركات المملوكة للدولة، كما أن سبب بقاء شبكات تشايبول أكثر قدرة تنافسية من عديد من المؤسسات المملوكة للحكومة أو المدعومة منها في أوربا أو أمريكا اللاتينية يُعزى إلى التشديد الحازم للمشرفين الحكوميين عليها بالتركيز على الأسواق الخارجية الشديدة المنافسة وضرورة تحقيق نجاح فيها؛ فالحاجة إلى البيع في الخارج وفقاً لأحوال السوق وشروطها، قد فرضت عليها انضباطاً شبيهاً بذلك الذي شهدته صناعة الكيماويات الألمانية في العشرينيات عندما اندمجت في تجمُّع واحد.

حصل المخططون الكوريون باختيارهم للحجم الكبير، على كثير مما كانوا ينشدونه؛ فالشركات الكورية اليوم تتنافس عالمياً مع الشركات الأمريكية واليابانية في قطاعات ترتكز على كثافة رأس المال مثل أشباه الموصِّلات والطيران والفضاء والسلع الإلكترونية الاستهلاكية والسيارات، حيث تتقدم كثيراً على معظم الشركات في تايوان وهونج كونج. وعلى عكس جنوب شرق آسيا، فقد دخل الكوريون إلى هذه القطاعات ليس من خلال المشروعات المشتركة، حيث يقدم الشريك الأجنبي مصنع تجميع جاهزاً، بل من خلال مؤسساتهم المحلية. وقد أحرز الكوريون نجاحاً باهراً لدرجة تشعر معها كثير من الشركات اليابانية أنها مطاردة بلا هوادة من المنافسين الكوريين في مجالات مثل

أشباه الموصِّلات والفولاذ. والمزية الرئيسية التي يبدو أن منظمات تشايبول الكبيرة تقدمها، هي قدرة المجموعة على الدخول إلى صناعات جديدة، وتحقيق الإنتاج الفعال بسرعة من خلال استغلال اقتصادات وفورات الحجم[70].

فهل يعني هذا إذاً أن العوامل الثقافية مثل رأس المال الاجتماعي والترابط الاجتماعي التلقائي، ليس لها في نهاية الأمر كل هذه الأهمية؛ لأن الدولة تستطيع التدخل لسد الثغرة التي تركتها الثقافة؟ الجواب هو لا، وذلك لأسباب عديدة:

في المقام الأول ليست لدى كل دولة الكفاءة الثقافية التي تمكنها من انتهاج سياسة صناعية فعالة مثلما فعلت كوريا؛ فالإعانات المالية والمزايا الضخمة التي قُدمت إلى الشركات الكورية على مدى سنوات، كان يمكن أن تؤدي إلى سوء إدارة وفساد وسوء توزيع للأموال المستثمرة. فلو تعرض الرئيس بارك وبيروقراطيُّوه الاقتصاديون للضغوط السياسية للقيام بما هو نفعي بدلاً مما كانوا يعتقدون أنه مفيد اقتصادياً، ولو لم تكن لهم توجهات تصديرية إلى هذا الحد، أو كانوا ببساطة ذوي توجهات استهلاكية وفاسدين، لكانت كوريا اليوم تشبه الفلبين إلى حد كبير، فقد كانت الساحة الاقتصادية والسياسية الكورية في الواقع أقرب إلى الفلبين في عهد سينجمان ري في الخمسينيات. وقد كان بارك تشانغ هي برغم كل أخطائه يحيا حياة شخصية انضباطية تتسم بالصرامة والجلد، وكانت له رؤية واضحة للدرب الذي يريد أن تسلكه بلاده اقتصادياً، لقد لعب لعبة تفضيل أشخاص على غيرهم، وتسامح إلى درجة كبيرة إزاء الفساد - ضمن حدود معقولة مقارنة بالمقاييس السائدة في الدول النامية الأخرى - فلم يهدر الأموال شخصياً، ومنع النخبة التجارية من إنفاق مواردها على شراء البيوت الفاخرة في سويسرا وقضاء إجازات طويلة على شواطئ الريفييرا[71]. لقد كان بارك دكتاتوراً أقام نظاماً سياسياً استبدادياً كريهاً، لكنه كزعيم اقتصادي فعل أشياء أفضل كثيراً، ولو كانت السلطات ذاتها في مجال الاقتصاد بيد شخص آخر لأدت إلى كارثة.

هناك عيوب أخرى في مساندة الدولة للصناعة الكبيرة الحجم؛ فالانتقاد الأكثر شيوعاً الذي يوجهه علماء اقتصاد السوق هو أنه نظراً لكون الاستثمار حكومياً بدل أن يكون بدافع اقتصاد السوق؛ فقد نشأت في كوريا صناعات ضخمة مُنيت بالفشل، مثل

بناء السفن والبتروكيماويات والصناعة الثقيلة. وفي عصر يكون فيه تصغير الحجم والمرونة مجزيين، أقام الكوريون سلسلة من المؤسسات المركزية وغير المرنة التي ستفقد تدريجياً ميزتها التنافسية المتمثلة في انخفاض الأجور. ويستشهد بعضهم بالمعدل الإجمالي الأعلى للنمو الاقتصادي في تايوان في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، كدليل على الفاعلية المتفوقة للبنية الصناعية الأصغر والأقوى من ناحية القدرة التنافسية.

ثمة مشكلات أخرى أكثر صلة بمسألة الثقافة؛ فالتزاوج غير المناسب بين كبر الحجم والنزعات العائلية في كوريا كان في النهاية عائقاً أمام الكفاءة والفاعلية؛ فقد أخَّرت الثقافة الاستعانة بالمديرين المحترفين في ظروف تتسم بالحاجة الماسة إليهم، على عكس الأعمال التجارية الصينية الصغيرة الحجم، كذلك لا تسمح الثقة المتدنية التي تصطبغ بها الثقافة الكورية لشبكات تشايبول الكورية باستغلال وفورات الحجم والنطاق نفسها في تنظيمها الشبكي كما تفعل شبكات كيريتسو اليابانية؛ أي إن شبكة تشايبول تشبه المجموعة التجارية الأمريكية التقليدية أكثر مما تشبه شبكة كيريتسو، فهي تعاني من وجود جهاز موظفين في المركز الرئيسي، ومن جهاز مركزي لصناعة القرار لشبكة تشايبول بأكملها. وفي الأيام الأولى لعملية التصنيع الكورية ربما كان هناك بعض الأساس المعقول للتوسع الأفقي لشبكة تشايبول إلى مجالات أعمال غير مألوفة؛ لأن ذلك كان وسيلة لإدخال أساليب الإدارة الحديثة إلى اقتصاد تقليدي، لكن مع وصول الاقتصاد إلى مرحلة النضج، فإن منطق ربط الشركات التي تزاول أعمالاً لا علاقة بينها دون وجود تعاون وتنسيق واضحين، أصبح بشكل متزايد موضع تساؤل؛ فحجم شبكات تشايبول ربما أعطاها بعض المزايا في توفير رأس المال وتقديم دعم مالي متبادل فيما بين شركاتها، لكن على المرء أن يتساءل عما إذا كان هذا الأمر يمثل في النهاية مزية للاقتصاد الكوري، ما دامت التكاليف المرتبطة بكبر الحجم وسواها من النفقات التي يتكبدها التنظيم المركزي تخصم من الرصيد (على أية حال، جاء الجزء الأكبر من تمويل شبكة تشايبول من الحكومة بمعدلات فائدة مناسبة تحددها تلك الحكومة). وربما تؤدي روابط الشبكة إلى تقييد حركة الشركات الأعضاء الأكبر من حيث القدرة التنافسية بإقحامها في شؤون الشركاء ذوي النمو البطيء؛ فمثلاً من بين جميع الأعضاء المشتركين في مجموعة سامسونغ، فإن شركة سامسونغ إلكترونكس هي وحدها طرف عالمي قوي

حقاً، ومع ذلك فقد وقعت هذه الشركة طيلة عدة سنوات في شرك عملية إعادة التنظيم الإدارية للمجموعة بأكملها، التي بدأت عند انتقال قيادة المجموعة من مؤسس سامسونج إلى ابنه في أواخر الثمانينيات[72].

تكمن طائفة أخرى من المشكلات في المجالين السياسي والاجتماعي، فالثروة أكثر تركيزاً على نحو ملموس في كوريا منها في تايوان، والتوتر الناجم عن التفاوتات في الثراء واضح في التاريخ الصعب وغير المريح لعلاقات العمل الكورية. وبرغم أن النمو الإجمالي في البلدين كان متشابهاً طيلة العقود الأربعة الماضية، فإن العامل التايواني العادي يتمتع بمستوى معيشة أعلى من نظيره الكوري. ولم يكن المسؤولون الحكوميون غافلين عن المثال التايواني؛ فابتداءً من عام 1981 تقريباً بدؤوا يعكسون نوعاً ما تركيزهم السابق على الشركات الكبيرة الحجم، من خلال تخفيض إعاناتهم المالية وتوجيهها إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. غير أنه في هذا الوقت أصبحت الشركات الكبيرة راسخة الأقدام جداً في قطاعاتها من السوق لدرجة أصبح معها من الصعب جداً زحزحتها، والثقافة نفسها التي كان يمكن أن تفضل الأعمال التجارية العائلية الصغيرة فيما لو تركت لشأنها، قد بدأت تتغير بشكل تدريجي هادئ. ومثلما هي الحال في اليابان فإن البريق الذي أصبح يحيط الآن بالعمل في قطاع المؤسسات الكورية الكبيرة، قد ضمن استمرار تدفق الشبان الأفضل والأذكى في كوريا على الالتحاق بالعمل في هذه المؤسسات[73].

إن التركيز الشديد للثروة في أيدي أصحاب شبكات تشايبول ترتبت عليه أيضاً العاقبة التي كانت تخشاها شركة كي. إم. تي (KMT) في تايوان؛ أي دخول الصناعي الثري إلى المعترك السياسي، وقد حدث هذا لأول مرة لدى ترشح تشونغ جو يونغ مؤسس هايونداي لرئاسة الجمهورية في انتخابات عام 1993 . وبالطبع ليس هناك خطأ في دخول أصحاب البلايين من طراز روس بيرو (Ross Perot) إلى الساحة السياسية في دولة ديمقراطية، لكن الدرجة التي وصلها تركيز الثروة في أوساط رجال الأعمال الكوريين أثارت قلق الأطراف السياسية الفاعلة الأخرى من التيارين اليميني واليساري. وحتى الآن، لم تكن النتيجة تبشر بالخير في كوريا. وعندما خسر تشونغ البالغ من العمر

سبعة وسبعين عاماً الانتخابات أمام كيم يونج سام (Kim Young Sam)، أدخل السجن في أواخر عام 1993 بتهم فساد مشكوك في صحتها، مما شكل تحذيراً لجميع أفراد طبقة رجال الأعمال الطامحين إلى دخول المجال السياسي بأن مشاركتهم في السياسة لن تكون موضع ترحيب[74].

برغم التناقض الظاهري بين ثقافة كوريا العائلية على الطريقة الصينية، ومؤسساتها الكبيرة، فإنها ما تزال تنسجم مع فرضيتي الكلية؛ ذلك أن كوريا مثلها مثل الصين لديها ثقافة عائلية مع درجة متدنية من الثقة خارج دائرة القرابة. ونظراً إلى غياب هذه النزعة الثقافية نحو الثقة اضطرت الدولة إلى التدخل لإقامة مؤسسات كبيرة ما كان القطاع الخاص ليقيمها بمبادرة منه. ولعل شبكة تشايبول الكبيرة في كوريا تدار بفاعلية وكفاءة أكثر من الشركات المملوكة للدولة في فرنسا وإيطاليا وفي عدد من دول أمريكا اللاتينية، لكنها كانت بالمثل نتاج الدعم المالي والحماية والأنظمة وغيرها من التدخلات الحكومية. ومع أن كثيراً من الدول تتمنى أن تحقق سجل النمو الذي أحرزته كوريا، لكنه ليس من الواضح أنه بإمكانها أن تفعل ذلك باستخدام الوسائل الكورية.

الجزء الثالث

المجتمعات ذات الثقة العالية

وتحدي الحفاظ على الترابط الاجتماعي

الفصل الثالث عشر

اقتصادات خالية من الاحتكاكات

لماذا يعد اللجوء إلى سمة ثقافية مثل الترابط الاجتماعي التلقائي لتفسير وجود شركات كبيرة الحجم في اقتصاد ما، أو وجود ازدهار بشكل أعم، أمراً ضرورياً؟ ألم يتم وضع النظام الحديث لقانون العقود والقانون التجاري للالتفاف على حاجة الشركات في العمل التجاري لوثوق بعضها ببعض كما يفعل أفراد الأسرة الواحدة؟ لقد ابتكرت المجتمعات الصناعية المتطورة أطراً قانونية شاملة للتنظيم الاقتصادي، ومجموعة واسعة من الأشكال القضائية؛ بدءاً من الملكيات الفردية وانتهاء بالمشروعات الكبيرة المتعددة الجنسيات. ويضيف معظم علماء الاقتصاد المصلحة الذاتية الفردية المعقولة إلى هذا المزيج لتفسير كيفية نشوء المنظمات والمؤسسات الحديثة. ألا تنحدر الأعمال التجارية القائمة على الروابط العائلية القوية والالتزامات الأخلاقية الضمنية، إلى مستوى محاباة الأقارب والأصدقاء الحميمين، واتخاذ قرارات تجارية سيئة عموماً؟ وفي الواقع ألا يتمثل جوهر الحياة الاقتصادية الحديثة في إحلال الالتزامات القانونية الرسمية الواضحة محل الالتزامات غير الرسمية؟[1].

الجواب عن هذه الأسئلة، هو أنه على الرغم من ضرورة حقوق الملكية وغيرها من المؤسسات الاقتصادية الحديثة لإنشاء الأعمال التجارية الحديثة، فإننا غالباً ما لا ندرك أن هذه الأعمال ترتكز على أساس وطيد من العادات الاجتماعية والثقافية نعتبرها في أغلب الأحيان من المسلمات. والمؤسسات الحديثة شرط ضروري، لكنه ليس كافياً لتحقيق الازدهار الحديث والرفاهية الاجتماعية التي ترتكز عليه، فلا بد من أن تقترن ببعض العادات الاجتماعية والأخلاقية التقليدية لكي تعمل بشكل صحيح، وتسمح العقود للغرباء الذين ليس بينهم أساس للثقة بأن يعملوا بعضهم مع بعض، لكن العملية تكتسب قدراً من الفاعلية أكبر كثيراً بوجود الثقة. ويمكن للأشكال القانونية مثل الشركات المساهمة أن تسمح للغرباء بالتآزر الذي تعتمد سهولة تحقيقه على مدى تعاونهم عند التعامل مع غير الأقرباء.

تكتسب مسألة الترابط الاجتماعي التلقائي أهمية خاصة؛ لأننا لا نستطيع أن نعتبر هذه العادات الأخلاقية القديمة من المسلمات. فالمجتمع المدني الغني والمعقد لا ينشأ بشكل حتمي من منطق عملية التصنيع المتطورة، بل على العكس كما سنرى في الفصول التالية فإن السبب الأساسي لتحول اليابان وألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية، إلى القوى الصناعية الرائدة في العالم يعود إلى توافر قدر كبير لديها من رأس المال الاجتماعي والترابط الاجتماعي التلقائي وليس العكس. ونجد في المجتمعات الليبرالية - مثل الولايات المتحدة - ميلاً إلى الفردية والتنافر الاجتماعي الذي يمكن أن يسبب الضعف. وكما ذكرنا سابقاً ثمة أدلة على أن الثقة والعادات الاجتماعية التي أدت إلى ارتقاء الولايات المتحدة إلى مرتبة العظمة كقوة صناعية قد تراجعت بشكل كبير خلال السنوات الخمسين الماضية، وتشكل بعض الأمثلة الواردة في الجزء الثاني تحذيراً، أنه من الممكن للمجتمعات أن تفقد رأس المال الاجتماعي بمرور الوقت؛ فالمجتمع المدني الفرنسي الذي كان في وقت ما مزدهراً ومعقداً - على سبيل المثال - أضعفته فيما بعد الحكومة المركزية بشكل واضح.

إن الدول التي سنتناولها في هذا الجزء وفي الجزء الرابع، كلها مجتمعات تتمتع بدرجة عالية من الثقة، وتميل إلى الترابط الاجتماعي التلقائي، وتملك طبقات عريضة من المؤسسات الوسيطة. وفي اليابان وألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية مؤسسات قوية ومتماسكة وكبيرة الحجم قد نشأت تلقائياً من القطاع الخاص أساساً. ومع أن الدولة تدخلت أحياناً لدعم صناعات واهنة، أو تولت رعاية التطور التقني، أو أدارت مؤسسات اقتصادية كبيرة، مثل شركات الهاتف والخدمات البريدية، فإن درجة التدخل كانت طفيفة نسبياً بالقياس إلى الحالات الواردة في الجزء الثاني. وعلى عكس التوزيع غير المتوازن للمؤسسات عند طرفي العائلة والدولة في الصين وفرنسا وإيطاليا فإن لدى هذه المجتمعات مؤسسات قوية في الوسط. وقد تبوأت هذه الدول مرتبة الريادة في الاقتصاد العالمي منذ اللحظة التي بدأت فيها مسيرة التصنيع، وهي اليوم من أغنى المجتمعات في العالم.

وعلى صعيد البنية الصناعية والمجتمعات المدنية عموماً للدول التي نتناولها بالتحليل هنا، نجد أن لديها قواسم مشتركة أكثر مما لدى أي منها مع المجتمعات ذات الرابطة

العائلية، مثل تايوان أو إيطاليا أو فرنسا. ومصدر الترابط الاجتماعي التلقائي في كل من هذه الحالات له جذور تاريخية مختلفة جداً؛ ففي اليابان ينبع من البنية العائلية وطبيعة النظام الإقطاعي الياباني، وفي ألمانيا يرتبط ببقاء المنظمات الجماعية التقليدية مثل النقابات المهنية حتى القرن العشرين، وفي الولايات المتحدة الأمريكية نجد أن الترابط الاجتماعي التلقائي نتاج تراثها الديني البروتستانتي الطائفي. وسنرى في الفصول الواردة في نهاية هذا الجزء، كيف تظهر الطبيعة الجماعية لهذه المجتمعات على المستويين الكلي والجزئي، في العلاقات التي تنشأ على أرض المصنع بين العمال ومراقبي العمال والمديرين.

ولكن لا بد قبل أن ننظر في هذه الحالات بالتفصيل من الرجوع إلى الوراء قليلاً، بغية بحث الوظيفة الاقتصادية للثقة والترابط الاجتماعي التلقائي. ولا شك في أن النظم المؤسساتية؛ مثل قانون العقود والقانون التجاري تشكل شروطاً مسبقة ضرورية لنشوء الاقتصاد الصناعي الحديث. ولا يزعم أحد أن الثقة أو الالتزام الأخلاقي وحدهما يمكن أن يحلا محلها، لكن إذا افترضنا أن مثل هذه المؤسسات القانونية قائمة، فإن وجود درجة عالية من الثقة كشرط إضافي للعلاقات الاقتصادية يمكن أن يزيد الفعالية الاقتصادية بتخفيض ما يسميه علماء الاقتصاد "تكاليف عقد الصفقات التجارية" التي تُنفق على أنشطة؛ مثل العثور على المشتري أو البائع المناسب، والتفاوض على العقد، والتقيد بالأنظمة الحكومية، وتنفيذ بنود ذلك العقد في حال نشوء نزاع أو حدوث نوع من الغش[2]. وتصبح كل صفقة من هذه الصفقات أسهل إذا توافرت الثقة بين الأطراف؛ إذ تقل الحاجة إلى تحديد الأشياء في عقود مطوَّلة، وتقل الحاجة إلى التحوُّط من الحالات الطارئة غير المتوقعة، ويقل عدد النزاعات والحاجة إلى التقاضي في حال نشوئها. وفي الواقع، فإنه في بعض العلاقات القائمة على درجة عالية من الثقة، لا يضطر الأطراف حتى إلى القلق حول طلب الحد الأقصى للأرباح على المدى القصير؛ لأنهم يعرفون أن العجز الذي يحدث في فترة ما سوف يعوضه الطرف الآخر فيما بعد.

في الواقع من الصعب جداً التفكير في الحياة الاقتصادية الحديثة في غياب حد أدنى من الثقة غير الرسمية، ويقول عالم الاقتصاد كينيث أرو (Kenneth Arrow)، الحاصل على جائزة نوبل:

«تمتلك الثقة في هذا الوقت قيمة عملية مهمة جداً؛ ذلك أن وجود درجة معقولة من الاعتماد على كلمة الآخرين يوفر على المرء قدراً كبيراً من المشكلات. ولسوء الحظ فهي ليست سلعة يمكن شراؤها بسهولة، فإذا اضطررت إلى شرائها فتتولد لديك أصلاً بعض الشكوك حول ما اشتريته، فالثقة والقيم المشابهة مثل الوفاء أو قول الحقيقة، هي أمثلة على ما يطلق عليه علماء الاقتصاد "العوامل الخارجية"، فهي بضائع وسلع، ولها قيمة اقتصادية حقيقية وعملية، وتزيد من فاعلية النظام وتمكنك من إنتاج عدد أكبر من السلع أو من القيم التي تحترمها كثيراً، لكنها ليست سلعاً يمكن أن تتاجر بها في السوق المفتوحة وتكون من الناحية الفنية ممكنة أو ذات فائدة»[3].

غالباً ما نعتبر وجود حد أدنى من الثقة والأمانة من المسلمات، وننسى أنهما سائدان في الحياة الاقتصادية اليومية ومهمان جداً لعملها بسلاسة. فلماذا - على سبيل المثال - لا يخرج الأفراد غالباً من المطاعم أو سيارات الأجرة دون دفع فواتيرهم، أو يتخلفون عن إضافة الإكرامية المعتادة البالغة 15٪ إلى وجبات المطاعم في الولايات المتحدة؟ إن عدم دفع الفواتير عمل مخالف للقانون طبعاً، وفي بعض الحالات يرتدع الأفراد بمجرد التفكير في إمكانية افتضاح أمرهم. وكما يؤكد علماء الاقتصاد، فإنهم إذا كانوا عازمين على الحصول على الحد الأقصى من مداخيلهم دون أن تقيدهم عوامل غير اقتصادية، مثل العرف أو الاعتبارات الأخلاقية، عندئذ عليهم أن يحسبوا في كل مرة يذهبون فيها إلى المطعم أو يستقلون فيها سيارة أجرة، إن كان بإمكانهم الهروب دون تسديد الفاتورة أو دفع الأجرة للسائق. فإذا كانت تكلفة الغش (نتيجة الإحراج، أو في أسوأ الأحوال مواجهة ورطة قانونية طفيفة) أعلى من الربح المتوقع (الوجبة المجانية)، عندئذ سوف يظل المرء أميناً، وإذا كان العكس صحيحاً، فإنه سوف يغادر المطعم دون أن يدفع ثمن الوجبة. وإذا أصبح هذا النوع من الغش أكثر شيوعاً، عندئذ يترتب على الأعمال التجارية أن تتحمل تكاليف أعلى، ربما بوضع شخص عند الباب للتأكد من عدم مغادرة الزبائن قبل الدفع، أو لطلب تأمين نقدي سلفاً. وتدل حقيقة عدم فعلها ذلك الأمر، على أن مستوى أساسياً معيناً من الأمانة التي تمارس - من قبيل العادة وليس الحساب العقلاني - منتشر بشكل معقول في المجتمع.

لعله من الأسهل تقدير القيمة الاقتصادية للثقة، إذا نظرنا في الحالة التي سيكون عليها العالم المجرد من الثقة؛ فإذا تعاملنا مع كل عقد من منطلق الافتراض أن شركاءنا سيحاولون غشنا إذا استطاعوا إلى ذلك سبيلاً، عندئذ علينا قضاء فترة طويلة من الوقت في إعداد نص المستند على نحو يحمينا جيداً؛ حتى نضمن عدم وجود ثغرات قانونية يمكن استغلالها ضدنا. وهكذا تصبح العقود مطوّلة ومفصلة أكثر من اللازم، حيث توضح كل احتمال طارئ وتحدد كل التزام يمكن تصوره. ولن نعرض أبداً القيام بأكثر مما نحن ملتزمون به قانوناً في مشروع مشترك، خشية أن نستغل، ويمكن أن ننظر إلى المقترحات الجديدة (وربما المبتكرة) التي يطرحها شركاؤنا على أنها خدع تستهدف استغلالنا. كذلك يمكن أن نتوقع برغم كل الجهود التي نبذلها في المفاوضات، أن يتمكن عدد معين من الأشخاص من خداعنا أو عدم الوفاء بالتزاماتهم. ولن نستطيع اللجوء إلى التحكيم؛ لأننا لن نثق بشكل كاف بالمحكمين الذين هم طرف ثالث. ويقتضي ذلك إحالة كل شيء إلى المحاكم للفصل فيه، بكل ما فيها من لوائح وأساليب مرهقة وبطيئة، أو ربما تكون الإحالة إلى المحاكم الجنائية.

فإذا كان هذا الوصف يبدو مألوفاً لدى الأمريكيين كسمة تميز البيئة العامة لأعمالهم التجارية، فهو مؤشر على ارتفاع مستوى عدم الثقة في المجتمع الأمريكي، كذلك هناك مجالات محددة من الحياة الاقتصادية الأمريكية تشبه بدرجة أكبر من الشمولية هذا العالم المجرد من الثقة. والسبب الذي جعل الأمريكيين يكتشفون أن وزارة الدفاع (البنتاجون) تدفع 300 دولار ثمناً للمطارق، و 800 دولار لمقاعد المراحيض في الثمانينيات يمكن في النهاية أن نعزوه إلى غياب الثقة في نظام العقود الدفاعية الذي يشكل مجالاً فريداً للنشاط الاقتصادي، من حيث إن كثيراً من أنظمة الأسلحة تشكل منتجات من نوع واحد. وبما أنه لا يوجد إلا القليل من النظائر التجارية لها، فإن أسعارها تحدد من خلال المفاوضات على أساس التكلفة مضافاً إليها الربح، بدلاً من تحديدها من خلال السوق. ومن الطبيعي أن يُغري هذا النظام المقاولين والمسؤولين الحكوميين الذين يحررون العقود بالتلاعب وارتكاب عمليات غش أحياناً. وإحدى الطرق لمعالجة هذه المشكلة هي التخلص من الروتين الحكومي، بالوثوق في قدرة المسؤولين الرئيسيين في البنتاجون على استخدام المنطق السليم في قراراتهم المتعلقة بالمشتريات، الأمر الذي يقتضي القبول بحدوث فضائح وأخطاء عرضية في التقدير،

كثمن لا بد من دفعه في التعامل مع المقاولين. وفي الحقيقة جرى بنجاح تطوير بعض الأسلحة ذات الأولوية القصوى بهذه الطريقة[4]. ولكن تتم المشتريات الروتينية على أساس الافتراض بعدم وجود الثقة في النظام نفسه؛ فالمقاولون سيحاولون أن يغشوا دافعي الضرائب إذا استطاعوا، والمسؤولون الحكوميون سيسيئون استخدام أية درجة من حرية التصرف تعطى لهم في التعامل مع المقاولين[5]. ويترتب على ذلك تبرير التكاليف من خلال إعداد مجموعة ضخمة من المستندات التي تقتضي من المقاولين والبيروقراطية الحكومية تكليف عدد كبير من مراجعي الحسابات لمراجعتها، وتؤدي كل هذه الأنظمة إلى إثقال كاهل المشتريات الحكومية بتكاليف إضافية ضخمة لإتمام الصفقات، وهذا أهم سبب لكون المشتريات العسكرية باهظة التكلفة إلى هذا الحد[6].

تنشأ الثقة كقاعدة عامة، عندما تكون هناك مجموعة من القيم الأخلاقية المشتركة في المجتمع تجعل أفراده يتوقعون سلوكاً نظامياً وأميناً. وإلى حد ما فإن الطابع الخاص لتلك القيم أقل أهمية من حقيقة أنها قيم مشتركة. فكل من المشيخيين (Presbyterians)* والبوذيين، مثلاً، قد يجد أن هناك أشياء كثيرة مشتركة بين إخوانه في الدين؛ وبالتالي تشكل أساساً أخلاقياً للثقة المتبادلة. غير أن هذا لا يصح دائماً؛ لأن بعض الأنظمة الأخلاقية تشجع بعض أشكال الثقة دون سواها، فالمجتمعات التي تضم السحرة والعرافين وأكلة لحوم البشر يفترض أنها تعاني من توترات داخلية معينة. وعلى العموم كلما كانت قيم النظام الأخلاقي للمجتمع صارمة، وكانت شروط الانتساب أصعب، ازدادت درجة التضامن والثقة المتبادلة بين الأعضاء. وبالتالي فإن طائفتي المورمون** (Mormons) وشهود يهوه*** (Jehovah's Witnesses) اللتين تعتمدان مقاييس عالية للعضوية؛ مثل الاعتدال في معاقرة الخمر ودفع العُشر للكنيسة تشعران مثلاً بروابط مشتركة أقوى من الميثوديين (Methodists) أو الأسقفيين (Episcopalians) الذين يسمحون لأي شخص بالانتساب إلى جماعتهم. وبالعكس فإن الجماعات ذات

---

* طائفة من البروتستانت يدير شؤون كنيستهم شيوخ منتخبون يتمتعون كلهم بمنزلة متساوية (المحرر).

** المورمون وتعرف بكنيسة السيد المسيح لقديسي اليوم الآخر، وهي حركة دينية أوجدها جوزيف سميث (1805 ـ 1844) في الولايات المتحدة الأمريكية، ويقوم المذهب على خليط من الديانتين المسيحية واليهودية، وأتباعه يقدسون الحياة الزوجية ويحرمون كل المشروبات الضارة بالجسم، ومن تعاليمهم تعدد الزوجات، وإن ألغوه لاحقاً.

*** شهود يهوه مذهب قام بتأسيسه تشارلز راسل (1852 ـ 1916) يؤكد على تعاليم الإنجيل وقرب حلول قيام مملكة الرب، وأن المسيح ليس الرب، بل هو إبن الرب وأول خلقه، وأن وعد الله سوف يتحقق في مملكة الرب التي تتمثل في معركة أرماجدون؛ وهي المعركة الفاصلة بين الخير والشر.

الروابط الأقوى في الداخل، سيكون لها أضعف الروابط مع الخارج. وبالتالي فإن الهوة التي تفصل المورموني عن غير المورموني أكبر من تلك التي تفصل بين الميثودي وغير الميثودي.

ويمكن في هذا الإطار بالذات تلمُّس أهمية الإصلاح البروتستانتي. ويشير المؤرخان الاقتصاديان ناثان روزنبيرج (Nathan Rosenberg) وأل. إي. بيردزل (L. E. Birdzell)، إلى أنه في مطلع الفترة الرأسمالية (اعتباراً من أواخر القرن الخامس عشر فصاعداً) كان على الأفراد أن يتخلّصوا من المؤسسات القائمة على صلة القربى، وأن يفصلوا شؤونهم المالية الشخصية عن الشؤون المالية للمؤسسة، وفي هذا الصدد كان ابتكار تقنية معينة مثل مسك الدفاتر ذوات القيد المزدوج أمراً لا غنى عنه، لكن التقدم التقني لم يكن في حد ذاته كافياً.

«كانت الحاجة إلى شكل من المشروعات يوحي بالثقة والولاء على أساس آخر غير صلة القرابة وجهاً واحداً فقط لحاجة أوسع، فقد كان عالم التجارة الناهض بحاجة إلى نظام أخلاقي، وقد احتاج إلى المبادئ الأخلاقية لدعم اعتماده على جهاز معقد من المزاعم والوعود، والائتمان والمزاعم حول الجودة، والوعود بتسليم البضائع أو بشرائها في المستقبل، والاتفاقيات حول اقتسام عوائد الرحلات. كما كانت هناك حاجة إلى نظام أخلاقي لتأمين الولاءات الشخصية الضرورية لإنشاء المؤسسات خارج دائرة العائلة، ولتبرير الاعتماد على حرية الوكلاء في التصرف، بدءاً من ربابنة السفن وانتهاء بمديري المراكز التجارية النائية، بمن فيهم شركاء التجار المعنيين، وقد بني هذا النظام الأخلاقي للمجتمع القبلي على الهرمية العسكرية ذاتها التي يرتكز عليها الإقطاع، ولم يلبِّ احتياجات التجار. ونتيجة للاضطرابات التي أحدثتها الإصلاحات البروتستانتية نشأت مبادئ أخلاقية وأنماط من المعتقدات الدينية منسجمة مع احتياجات الرأسمالية وقيمها»[7].

يمكن للدين أن يكون عائقاً في وجه النمو الاقتصادي عندما يتولى رجال الدين بدلاً من الأسواق تحديد سعر "عادل" للسلع، أو يعلنون أن معدل الفائدة إذا وصل إلى مستوى معين يصبح "رباً". لكن بعض أشكال الحياة الدينية يمكن أيضاً أن يكون مفيداً

جداً في إطار السوق؛ لأن الدين يقدم وسيلة لإضفاء صبغة ذاتية على قواعد السلوك الصحيح في السوق.

هناك سبب آخر لتكون المجتمعات التي تظهر درجة عالية من التضامن الجماعي والقيم الأخلاقية المشتركة أكثر فاعلية اقتصادية من نظيرتها الفردية يتعلق هذا السبب بمشكلة "المنفعة المجانية"؛ إذ ينتج كثير من المؤسسات ما يسميه علماء الاقتصاد بالسلع العامة، أي السلع التي تفيد أعضاء المؤسسة، بصرف النظر عن مقدار الجهد الذي يسهمون به في إنتاجها. والدفاع الوطني والسلامة العامة، هما مثالان تقليديان على السلع العامة التي تقدمها الدولة وتؤول إلى مواطنيها لمجرد كونهم يحملون جنسيتها، كما أن هناك مؤسسات أصغر تنتج سلعاً تعتبر عامة بالنسبة إلى أعضائها؛ فمثلاً يتفاوض أحد الاتحادات العمالية على أجور أعلى يستفيد منها جميع أعضائه، بصرف النظر عن مدى تشددهم كأفراد، بل وعما إذا كانوا قد سدَّدوا رسوم العضوية أم لا.

وكما أشار عالم الاقتصاد مانكور أولسون (Mancur Olson) تعاني جميع المنظمات التي تنتج سلعاً عامة من هذا النوع من المنطق الداخلي نفسه؛ فكلما كبر حجمها ازداد ميل الأعضاء، كل بمفرده، للحصول على خدمات، ويستفيد الراغب في الخدمات المجانية من السلع العامة التي تنتجها المؤسسة، لكنه يتخلف عن الإسهام بنصيبه من الجهد المشترك[8]. وفي مجموعة صغيرة جداً، مثل شراكة تضم ستة محامين أو محاسبين، لا تكون مشكلة الراغب في الخدمات المجانية مشكلة حادة؛ ذلك أن تقاعس أحد الشركاء سيسترعي فوراً انتباه زملائه، وسيكون للتقاعس عواقب كبيرة ملحوظة على ربحية المجموعة قاطبة. ولكن مع تزايد حجم المؤسسة ينخفض إنتاج المجموعة المتأثر بأفعال أي من أعضائها انخفاضاً هامشياً، وفي الوقت ذاته ينخفض احتمال اكتشاف الشخص الحاصل على منفعة مجانية وتعييره. ومن الأسهل كثيراً على عامل في خط تجميع بأحد المصانع يستخدم آلاف العمال التمارض لأخذ استراحات طويلة إضافية، خلافاً لوضع العامل الذي يعمل في شركة صغيرة يعتمد فيها أعضاء المجموعة بعضهم على بعض.

تعتبر مشكلة المنفعة المجانية ورطة تقليدية بالنسبة إلى سلوك المجموعة[9]. والحل المعتاد هو أن تفرض المجموعة شكلاً من أشكال الإكراه على أعضائها للحد من الانتفاع المجاني. وهذا هو السبب الذي يدعو النقابات العمالية مثلاً إلى المطالبة بعدم تشغيل غير الأعضاء في النقابة، وتسديد رسوم إجبارية، وإلا سيكون من المصلحة الفردية لكل عضو ترك النقابة والتوقف عن الإضراب، أو بدلاً من ذلك عدم تسديد رسوم العضوية مع الاستفادة من أية تسويات لزيادة الأجور. وغني عن القول أن هذا يفسر أيضاً سبب لجوء الحكومات إلى عقوبات جنائية لحمل الأفراد على أداء الخدمة العسكرية أو تسديد ما يستحق عليهم من ضرائب.

لكن يمكن التخفيف من حدة مشكلة المنفعة المجانية بطريقة أخرى إذا كانت المجموعة تتمتع بدرجة أعلى من التضامن الاجتماعي؛ حيث يصبح الأفراد راغبين في الخدمات المجانية لأنهم يضعون مصالحهم الاقتصادية الشخصية قبل مصالح المجموعة، لكنهم إذا ربطوا بقوة بين رفاهيتهم ورفاهية المجموعة، أو حتى وضعوا مصالح المجموعة قبل مصالحهم، عندئذ يقل احتمال تهربهم من العمل أو المسؤوليات الملقاة على عاتقهم. ولهذا السبب تشكل الأعمال التجارية العائلية شكلاً طبيعياً من أشكال التنظيم الاقتصادي. وبقدر ازدياد عدد الآباء الأمريكيين الذين يشعرون أن أبناءهم المراهقين أصبحوا من أصحاب المنفعة المجانية، فإن أعضاء العائلة عادة يسهمون في نجاح المشروع العائلي بنشاط أكبر مما لو كانوا يتعاونون مع الغرباء، ولا يقلقون بالقدر ذاته بشأن قضايا المساهمات والمنافع النسبية. ويشير فيكتور ني (Victor Nee)، إلى أن المنفعة المجانية قد شلت فاعلية التجمعات الزراعية التي أقيمت في جمهورية الصين الشعبية في عهد ماو تسي تونغ. وقد أدى حل التجمعات هناك في أواخر السبعينيات وإحلال أسر المزارعين محلها - كوحدة أساسية للإنتاج الزراعي - إلى حدوث زيادة هائلة في الإنتاجية؛ لأنها حلت مشكلة المنفعة المجانية[10].

من السهل جداً على الفرد أن يتّحد مع الأهداف الخاصة بالمؤسسة معطياً إياها الأولوية على مصلحته الذاتية الضيقة، إذا لم يكن غرض المؤسسة اقتصادياً بالدرجة الأولى. فوحدات الكوماندو (Commando units) والطوائف الدينية، هي أمثلة على

المنظمات التي يجد الأفراد فيها حوافز ذاتية إلى تفضيل مصالح المجموعة على مصلحتهم الخاصة. ولعل هذا هو أحد أسباب نجاح أصحاب المشروعات من التطهريين القدماء أو الداخلين الجدد في البروتستانتية في أمريكا اللاتينية، وكما أشار فيبر إلى أنه من الصعب جداً أن تكون من أصحاب المنفعة المجانية عندما يراقبك الله وليس المحاسب، ولكن حتى في الأنواع العادية من المؤسسات التي لديها غايات اقتصادية، يتعلم المديرون الجيدون كيف يغرسون بعض الإحساس بالفخر في موظفيهم والاعتقاد بأنهم جزء من شيء أكبر بكثير من أنفسهم. ويشعر الأفراد بحوافز أفضل إلى أداء واجبهم إذا اعتقدوا أن غرض شركتهم هو مثلاً بلوغ آفاق جديدة في مجال تقنيات المعلومات، بدلاً مما قاله مرة جون إيكرز (John Akers) أحد الرؤساء السابقين لشركة آي. بي. إم (IBM) بأن الهدف هو الحصول على الحد الأقصى من العائد على أسهم المساهمين (الذي كان بالطبع هو الحقيقة).

وفي الوقت الذي يمكن للمجموعات التي تظهر درجة عالية من الثقة والتضامن أن تكون أكثر فاعلية اقتصادية من تلك التي تفتقر إلى أي منهما، فإنه ليست جميع أشكال الثقة والتضامن مفيدة بالضرورة؛ فإذا كان الولاء يطغى على العقلانية الاقتصادية، فإن تضامن الجماعة يؤدي بكل بساطة إلى محاباة الأقارب أو الأصدقاء، فمحاباة المدير لأبنائه أو مرؤوسيه على وجه الخصوص ليست في مصلحة المؤسسة.

هناك العديد من المجموعات التي تُظهر درجة عالية من التضامن وتعاني من عدم الفاعلية من زاوية الرفاهية الاقتصادية للمجتمع قاطبة، وإذا كانت المجموعات والمؤسسات ضرورية لأي نوع من أنواع النشاط الاقتصادي، فليس لكل المجموعات غايات اقتصادية. ويمارس العديد من المجموعات إعادة توزيع الثروة بدلاً من تحقيقها، بدءاً من "المافيا" و"بلاك ستون رينجرز" وانتهاء بالنداء اليهودي الموحد والكنيسة الكاثوليكية. وتتراوح أهدافها بين أهداف شريرة وأهداف مقدسة، لكن من وجهة النظر الاقتصادية، تقود جميعها إلى عدم الكفاءة في التوزيع، أي عدم التوافق بين الموارد والاستخدامات الأكثر إنتاجية لها. وهناك أيضاً العديد من الأطراف الاقتصادية الفاعلة هي عبارة عن تكتلات (Cartels) تسعى لتعزيز رفاهيتها بالسيطرة على عملية دخول

أطراف أخرى إلى السوق. ولا تشتمل التكتلات المعاصرة على منتجي النفط ومورّدي الذهب والألماس فحسب، بل على جمعيات مهنية أيضاً؛ مثل الجمعية الطبية الأمريكية أو الجمعية التعليمية الوطنية اللتين تضعان مقاييس الدخول في مهنتي الطب والتعليم، أو الاتحادات العمالية التي تنظم عملية دخول العمال الجدد إلى سوق العمل[11]. وفي دولة ديمقراطية متطورة مثل الولايات المتحدة الأمريكية، فإن جميع القطاعات المهمة من المجتمع ممثلة بالفعل في العملية السياسية من خلال جماعات مصالح جيدة التنظيم. وهي تسعى إلى تعزيز وحماية مواقعها، ليس من خلال النشاط الاقتصادي فحسب، بل أيضاً عبر تحقيق الإيرادات أو ممارسة نفوذها على العملية السياسية.

كانت مجتمعات أوربا في العصور الوسطى ومطلع العصر الحديث مجتمعات ذات تجمعات كثيرة من نواح عديدة، مع وجود عدد كبير من المصادر المتداخلة للسلطة الجماعية - الأميرية والكنسية والإقطاعية والمحلية - التي تقيد سلوك الأفراد. وكانت الحياة الاقتصادية في المدن منظمة تنظيماً صارماً بوساطة الجمعيات الحرفية التقليدية التي كانت تحدد مؤهلات العضوية، وتحد من عدد المنتسبين الجدد إلى المهنة وأنواع الأعمال التي يستطيعون مزاولتها. وفي المراحل الأولى للثورة الصناعية اقتضت الضرورة إقامة مشروعات جديدة خارج المدن للتخلص من القيود التي تفرضها الجمعيات المهنية، وهو انعكاس ساخر للقول المأثور: «إن هواء المدينة يحرِّر المرء». وقد تميز كثير من المراحل المهمة في عملية التصنيع الجارية في بريطانيا وفرنسا بتحطيم الجمعيات المهنية وتحرير النشاط الاقتصادي من سلطتها.

تؤدي التكتلات والجمعيات الحرفية والاتحادات المهنية والنقابات العمالية والأحزاب السياسية ومنظمات الضغط وما شابه ذلك، وظيفة سياسية مهمة عن طريق تنظيم المصالح وتوضيحها في ديمقراطية تعددية. لكن على الرغم من أنها تخدم عادة الأهداف الاقتصادية لأعضائها بالسعي إلى إعادة توزيع الثروة عليهم، فإنها نادراً ما تخدم المصالح الاقتصادية الأوسع للمجتمع قاطبة؛ ولهذا السبب يرى كثير من الاقتصاديين في انتشار مثل هذه المجموعات عقبة أمام مجمل الأنشطة الاقتصادية، وفي الواقع صاغ مانكور أولسون (Mancor Olson) نظرية تفيد بأن الركود الاقتصادي يمكن أن يعزى إلى

الانتشار المتنامي لمجموعات المصالح الذي يحدث في المجتمعات الديمقراطية المستقرة[12]. وفي غياب الصدمات الخارجية - الحروب أو الثورات أو الاتفاقيات التجارية لفتح الأسواق - تتجه القدرة التنظيمية للمجتمع بشكل متزايد إلى إقامة تكتلات توزيعية جديدة تعطي الاقتصاد جرعات من الجمود الخانق. ويشير أولسون إلى أن أحد أسباب التراجع الاقتصادي البريطاني طيلة القرن الماضي - على عكس جيرانها في القارة الأوروبية - هو أن بريطانيا قد شهدت سلاماً اجتماعياً متواصلاً على نحو أتاح تنامياً مطرداً للجماعات التي تدمر الفاعلية[13].

إن المجتمعات التي تجيد إنشاء المؤسسات الاقتصادية التي تحقق الثروة، تكون على الأرجح جيدة في إنشاء الجماعات المصلحية التي تعمل على إعادة توزيع الثروة والتي تلحق ضرراً بالفاعلية. ويجب حساب الآثار الاقتصادية الإيجابية للترابط الاجتماعي التلقائي بطرح التكاليف الناجمة عن النشاط الذي تزاوله الجماعات المصلحية. وقد تكون هناك مجتمعات تجيد إنشاء الجماعات المصلحية فقط دون أن تمتلك القدرة على إنشاء أعمال تجارية فعالة، وفي هذه الحالة يُعد الترابط الاجتماعي عبئاً إجمالياً. وكانت أوربا في العصور الوسطى تشبه هذا المجتمع من نواح عديدة، كما هي حال بعض المجتمعات المعاصرة في العالم الثالث التي تعاني فائضاً في الجماعات الطفيلية لأصحاب العمل والنقابات العمالية والمنظمات الاجتماعية، كما تعاني ندرة في المؤسسات الإنتاجية. وبينما يقال إن الولايات المتحدة الأمريكية تعاني شللاً متزايداً بسبب انتشار جماعات المصالح، فإنه من الصعب القول بأن ميل الأمريكيين إلى الترابط الاجتماعي يشكل تاريخياً عبئاً على الحياة الاقتصادية أو السياسية[14].

ولما كانت الجماعات الاجتماعية في أي مجتمع تتداخل وتتشابك فيما بينها، فإن ما قد يبدو إحساساً قوياً بالتضامن الاجتماعي من منظور ما يمكن أن يبدو تنافراً وانقساماً وتعددية طبقية من منظور آخر. والمجتمعات العائلية القوية مثل الصين وإيطاليا قد تبدو جماعية عند النظر إليها من داخل العائلة، لكنها تصبح فردية عندما يلاحظ المرء انخفاض مستوى الثقة والالتزام المتبادل بين عائلاتها. ويصح هذا أيضاً من منظور الوعي الطبقي؛ فقد أظهرت الطبقة العاملة البريطانية على الدوام درجة من التضامن

والتشـدد أكبر مما أظهرته نظيرتها الأمريكية؛ وكان هناك دائماً مستوى من عضوية النقابات العمالية في بريطانيا أعلى منه في أمريكا، وهي حقيقة دفعت بعضهم إلى القول بأن بريطانيا مجتمع أقل فردية وأكثر توجهاً جماعياً من الولايات المتحدة[15]. لكن التضامن الطبقي بحد ذاته يعمق من الانقسامات بين الإدارة والعمال في بريطانيا. وفي ظل هذه الظروف يستهزئ العمال بالفكرة القائلة بأنهم والإدارة يشكلون معاً أسرة أو فريقاً واحداً كبيراً له مصالح مشتركة. ويمكن للتضامن الطبقي أن يعوق الابتكارات الجماعية في العلاقات بين العمال والإدارة مثل فرَق العمل أو دوائر الجودة.

على النقيض من ذلك يعتبر التضامن الأفقي للطبقة العاملة الموجودة في اليابان أدنى كثيراً منه في بريطانيا، وفي هذا الإطار يمكن القول بأن اليابانيين أقل ميلاً من البريطانيين إلى التوجهات الجماعية[16]، ويميل العمال اليابانيون إلى الاندماج وإقامة علاقة مع شركاتهم وليس مع زملائهم العمال. ولأن النقابات العمالية اليابانية هي نقابات شركات فهم يواجهون الازدراء من أشقائهم الأكثر تشدداً منهم في الخارج. لكن يتمثل الوجه الآخر للعملة في وجود درجة من التضامن الرأسي في المشروع أعلى كثيراً في اليابان؛ ولهذا السبب فإننا محقون في اعتبار اليابان مجتمعاً له توجهات جماعية أكثر من بريطانيا، ويبدو هذا النوع من التضامن الجماعي الرأسي أكثر تحقيقاً للنمو الاقتصادي من بديله الأفقي.

من الواضح أن التضامن الاجتماعي ليس مفيداً دائماً من زاوية الرفاهية الاقتصادية، ويقول شومبيتر (Schumpeter): إن الرأسمالية هي عملية "تدمير بنَّاء" حيث يجري تعديل أو إلغاء المؤسسات الضارة أو غير الفعالة اقتصادياً، وإنشاء مؤسسات جديدة محلها، ويقتضي التقدم الاقتصادي إحلال نوع واحد من المجموعات محل الأخرى بصورة مستمرة.

يمكن القول إن الترابط الاجتماعي التقليدي هو الولاء للمجموعات الاجتماعية القديمة والراسخة، ويندرج ضمن هذه الفئة المنتجون في العصور الوسطى الذين اتبعوا المبدأ الاقتصادي للكنيسة الكاثوليكية. وعلى العكس من ذلك فإن الترابط الاجتماعي التلقائي هو القدرة على الالتقاء والتلاحم في مجموعات جديدة، والقدرة على تحقيق

الازدهار في بيئات تنظيمية مبدعة، ومن المحتمل ألا يكون الترابط الاجتماعي التلقائي مساعداً من وجهة نظر اقتصادية، إلا إذا استخدم لإنشاء المؤسسات الاقتصادية التي تخلق الثروة. ومن جهة أخرى يمكن للترابط الاجتماعي التقليدي أن يشكل في أغلب الأحيان عائقاً في وجه النمو.

بعد أن نأخذ هذه القضايا العمومية في الاعتبار، فإننا سوف ننتقل إلى إجراء تحليل للمجتمع الذي (ربما) يُظهر أعلى درجة من الترابط الاجتماعي التلقائي بين الأمم المعاصرة، ألا وهو اليابان.

الفصل الرابع عشر

كتلـة الجـرانيـت

بعد جيل من التنافس مع المؤسسات اليابانية، تكوَّن لدى الأمريكيين فهم أفضل لطبيعة الاقتصاد الياباني، والطرق التي يختلف فيها عن الاقتصاد الأمريكي. لكن الفروقات بين الاقتصاد الياباني وأحد المجتمعات الصينية، أو في الواقع بينه وبين أي مجتمع عائلي آخر، هي أقل وضوحاً، كما أنها بالغة الأهمية في فهم كيفية تأثير الثقافة في الاقتصاد. ويفترض كثير من الأمريكيين والأوربيين أن معظم الاقتصادات الآسيوية متشابهة، وهو رأي يشجعه دعاة فكرة "معجزة شرق آسيا" على جانبي المحيط الهادئ، الذين يتحدثون أحياناً كما لو كانت آسيا منطقة ثقافية واحدة غير متمايزة. غير أن الواقع يشير إلى أن اليابان تشبه الولايات المتحدة الأمريكية أكثر مما تشبه الصين فيما يتعلق بالترابط الاجتماعي التلقائي وقدرة المجتمع على إنشاء مؤسسات كبيرة الحجم وإدارتها. وتكشف الفروقات بين الثقافتين اليابانية والصينية، خصوصاً فيما يتعلق ببنية العائلة، النقاب عن التأثير العميق للثقافة اليابانية في الحياة الاقتصادية، وتوضيح أساس تشابهها مع المجتمعات الغربية ذات الدرجة العالية من الثقة.

الشيء الأول اللافت للنظر في البنية الصناعية الحديثة لليابان هو أنها كانت دائماً تهيمن عليها المؤسسات الكبيرة جداً. إن نهوضها السريع من مجتمع زراعي بمعظمه إلى قوة صناعية حديثة في أعقاب عودة الإمبراطور موتسو هيتو الملقب بالميجي (Meigi) عام 1868 مرتبط ارتباطاً وثيقاً بنمو شبكة زايباتسو (إذ تعني زاي Zai في اليابانية الثروة أو المال، بينما تعني باتسو Batsu الثلة أو المجموعة) أي المجموعات العائلية الضخمة - مثل ميتسوبيشي وسوميتومو - التي هيمنت على الصناعة اليابانية قبل الحرب العالمية الثانية. وقبل الحرب العالمية الثانية استأثرت أكبر عشر شبكات زايباتسو بنسبة 53٪ من إجمالي رأس المال المدفوع في القطاع المالي، وبنسبة 49٪ من قطاع الصناعات الثقيلة، وبنسبة 35٪ من الاقتصاد بمجموعه[1]. وبانتهاء الحرب كان "الأربعة الكبار" - متسووي

(Mitsui) وميتسوبيشي وسوميتومو وياسودا (Yasuda) – يسيطرون بالكامل على ربع رأس المال المدفوع في جميع الشركات في اليابان[2] .

وفي ظل الاحتلال الأمريكي جرى حل شبكة زايباتسو ، لكنها أعادت تشكيل نفسها تدريجياً في شبكات الكيريتسو القائمة اليوم . واستمر حجم الصناعة اليابانية في النمو ، واليوم نجد أن القطاع الخاص الياباني أكثر تركيزاً بكثير من القطاع الخاص في أي مجتمع صيني ، وأن أكبر أربعين شركة يابانية تحتل المرتبة الثانية في الحجم من حيث الإيرادات ، بعد الشركات الأمريكية فقط . والشركات العشر الأولى أكبر بعشرين ضعفاً من الشركات في هونج كونج وبخمسين ضعفاً من الشركات في تايوان .

قد يعترض المرء على أن الشركات اليابانية ، وإن كانت أكبر كثيراً في المتوسط ، من الشركات الصينية ، لكنها ليست كبيرة لدى إجراء مقارنة عالمية أوسع . فالجدول الأول على سبيل المثال ، يقيس حجم أكبر الشركات في عشر دول صناعية ، من حيث عدد العمال وليس حجم الإيرادات . وأكبر الشركات اليابانية هي في المتوسط أصغر من تلك الموجودة في الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا وبريطانيا وفرنسا . وكنسبة مئوية من إجمالي العمالة الصناعية ، فإن المؤسسات اليابانية هي الأقل تركيزاً من كامل المجموعة ، وخصوصاً لدى مقارنتها بالدول الأوربية الأصغر حجماً مثل هولندا وسويسرا والسويد ، (انظر الجدول 1) .

لكن هذه المقارنة مضلِّلة ، بسبب طبيعة المؤسسات الشبكية اليابانية . فالعديد من الشركات اليابانية التي اعتبرت في الجدول مؤسسات منفصلة ، مثل ميتسوبيشي هيفي إنداستريز (Mitsubishi Heavy Industries) وميتسوبيشي إلكتريك كومباني (Mitsubishi Electric Company) ترتبط فيما بينها بعلاقات ضمن شبكة كيريتسو التي هي ليست مستقلة تماماً ، لكنها أبعد ما تكون عن الاندماج ، بحيث تسمح للمؤسسات المنفصلة اسمياً باقتسام رأس المال والتقنيات والموظفين على نحو غير متاح أمام الشركات من خارج الشبكة .

الجدول (1)

التركيز الصناعي الإجمالي

اليابان مقابل الدول الصناعية الأخرى عام 1985

الـــدولـــة	العمالة في الشركات الرائدة كنسبة مئوية من إجمالي العمالة		متوسط حجم المؤسسات الرائدة (عدد الموظفين)	
	العشر الأوائل	العشرون الأوائل	العشر الأوائل	العشرون الأوائل
اليابـــان	107,106	72,240	7.3	9.9
الولايات المتحدة	310,554	219,748	13.1	18.6
ألمانيا الغربية	177,173	114,542	20.1	26.0
المملكة المتحدة	141,156	108,010	23.1	35.3
فرنســا	116,049	81,381	23.2	35.3
كوريا الجنوبية	54,416	غير منطبقة	14.9	غير منطبقة
كـنـدا	36,990	26,414	15.3	21.9
سويسرا	60,039	36,602	49.4	60.2
هولنـدا	84,884	47,783	84.5	95.1
السويد	48,538	32,893	49.4	66.9

المصدر : F.M. Scherer and David Ross, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 3d ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1990), p. 63.

ومن أجل إيضـاح تأثير الشبكات في حجم المؤسسـات، فإن شركة تويوتا - أكبر مؤسسة صناعية في اليابان من حيث المبيعات - أنتجت في أواخر الثمانينيات 4.5 ملايين سيارة في السنة بوجود 65000 عامل. بينما أنتجت جنرال موتورز الأمريكية 8 ملايين سيـارة بوجود 750,000 عامل، أي أقل من ضعف عـدد السيـارات وبأكثر من عـشرة أضعاف عدد العـمال[3] . فقد احتاج مرفق تاكاوكا التابع لشركة تويوتا إلى ست عشرة ساعة/ رجل لإنتاج سيارة واحدة عام 1987، وذلك مقارنة بإحدى وثلاثين ساعة في مصنع جنرال موتورز في فرامينجهام بولاية ماساتشوسيتس[4] . لكن الأهم من ذلك هو حقيقة أن شركة تويوتا تبرم عقوداً من الباطن تستأثر بحصة الأسد من تجميع كل سيارة، بينما تملك جنرال موتورز - الشركة المندمجة رأسياً - العديد من الشركات الموردة لقطع غيار سياراتها. وتعد تويوتا الشركة الرائدة في شبكة كيريتسو الرأسية، ولا تتولى

بنفسها إلا مهمتي التصميم والتجميع النهائي، غير أنها مرتبطة بمئات المقاولين من الباطن وموردي قطع الغيار المستقلين في شبكة غير رسمية لكنها راسخة. وتستطيع تويوتا من خلال شركائها في شبكة كيريتسو أن تستفيد فعلياً من وفورات الحجم في التصميم والتصنيع والتسويق التي تتمتع بها مؤسسة بنصف حجم جنرال موتورز، لكن بأقل من واحد على عشرة من عدد عمالها. وهي بكل المقاييس مؤسسة كبيرة جداً.

وبينما تملك اليابان كثيراً من المؤسسات الكبيرة، فقد يندهش البعض عندما يعرف أن لديها أيضاً قطاعاً كبيراً ومهماً من الأعمال الصغيرة، وفي الواقع كان وجود قطاع للشركات الصغيرة في اليابان - وما زال - يعد من النواحي الأكثر ديمومة للبنية الصناعية التي فيها والتي أجريت دراسات واسعة حولها. ووفقاً لأرقام إحصاء عام 1930 يمكن تصنيف ثلث السكان اليابانيين العاملين ضمن خانة صغار أصحاب المشروعات المستقلين، وتأتي نسبة 30٪ من كامل الإنتاج الصناعي من مصانع يقل عدد عمالها عن خمسة[5]. وتدير هذه الأعمال وتملكها عائلات مثلها مثل نظيراتها في الصين، وتشتمل على متاجر التجزئة والمطاعم ومحلات بيع المعكرونة اليابانية، والصناعات المنزلية (بما فيها كثير من ورش الخراطة الصغيرة في قطاع الأشغال الحديدية) والحرف التقليدية مثل الحياكة والأواني الفخارية. وكان كثير من الأفراد يعتقدون أن هذه المؤسسات التقليدية الصغيرة ستختفي مع استمرار عملية التصنيع، كما حدث في الهند، ولكنها بشكل عام ما تزال قائمة. وعلى سبيل المثال فإن النسّاجين التقليديين المستقلين زادوا من حصتهم في السوق بسرعة أكبر مما فعلت مؤسسات المنسوجات الكبيرة في الثلاثينيات[6]. وخلال الفترة 1954 ـ 1971 تضاعف عدد المؤسسات الصناعية في اليابان، بينما لم يزد إلا بنسبة 22٪ خلال الفترة ذاتها في الولايات المتحدة الأمريكية[7]. وفي عام 1967 كانت نسبة 16٪ من العمالة الصناعية في اليابان في مؤسسات يقل عدد عمالها عن عشرة، بينما لم يزد الرقم المقابل في الولايات المتحدة على 3٪[8]. وقد ذهب ديفيد فريدمان (David Friedman) إلى أنَّ الأعمال التجارية الصغيرة الحركية، وليس الشركات العملاقة المعروفة، هي جوهر "المعجزة" اليابانية[9]. وفي هذا الشأن تبدو البنية الصناعية اليابانية مشابهة من أوجه عديدة للمجتمعات الصينية، مع وجود عدد كبير من الأعمال التجارية العائلية الصغيرة.

غير أن هذا الموقف الأخير يبالغ في أهمية الأعمال التجارية الصغيرة في اليابان ويعطي فكرة خاطئة عنها. فبالرغم من أن هناك عدداً كبيراً من المؤسسات الصناعية اليابانية الصغيرة، فإن كثيراً منها ليس مستقلاً حقاً، بل هو مرتبط بمؤسسات أكبر في شبكة كيريتسو التي تتضمن علاقة أكثر ديمومة وقوة من شبكات المؤسسات الصغيرة في مقاطعة صناعية أمريكية مثل سيليكون فالي. والموردون المقاولون من الباطن الذين يتعاملون مع المؤسسات الكبيرة يعتمدون عليها اعتماداً شديداً، ليس فقط بالنسبة إلى الطلبات، بل غالباً بالنسبة إلى النصائح المتعلقة بالعاملين والتقنيات والإدارة. وبما أن العلاقة في شبكة كيريتسو تفرض التزامات أخلاقية متبادلة في التعامل بين أعضائها، فهم ليسوا أحراراً في بيع منتجاتهم حيثما يشاؤون، أو في الحصول على السعر الأكثر تنافسية، بل يتصرفون في الواقع كموردين محصورين في مؤسسة أمريكية مندمجة رأسياً، أكثر مما يتصرفون كشركات صغيرة مستقلة.

ومن الخطأ أيضاً القول بأن الشركات الصغيرة هي مصدر تفوق الاقتصاد الياباني، كما هي الحال في تايوان وهونج كونج، ذلك أن الجزء الأعظم من المؤسسات اليابانية الصغيرة موجود في قطاعات يعوزها البريق والفاعلية نسبياً؛ مثل متاجر التجزئة والمطاعم وغيرها من الخدمات. أما في القطاع الصناعي فتتجمع في صناعة آلات الخراطة التي كان حجمها صغيراً دائماً سواء في اليابان أو في غيرها. غير أن معظم الابتكارات التقنية والمكاسب الإنتاجية المهمة في اليابان قد تحققت على أيدي الشركات الكبيرة ذات القدرة العالية على التنافس والتوجهات التصديرية.

ولننظر مثلاً في صناعة أجهزة الحاسوب، فمن الواضح أنه في هذا القطاع لا يشكل الحجم الكبير مزية، بل يشكل عبئاً في أغلب الأحيان. وفي الولايات المتحدة الأمريكية، فإن سيطرة شركة آي. بي. إم (IBM) على صناعة الحاسوب التي وصلت إلى أكثر من 80٪ من إجمالي السوق الأمريكية في السبعينيات، قد تراجعت بثبات نتيجة ظهور سلسلة من الشركات المبتدئة الأصغر كثيراً، ومنها مؤسسة ديجيتال إكويبمنت (*Digital Equipment*) التي بدأت تسحب البساط من تحت أقدام شركة آي. بي. إم. في مجال صناعة أجهزة الحاسوب الضخمة في السبعينيات، من خلال

جيل جديد من التقنيات يتمثل في أجهزة الحاسوب الصغيرة. وفي أواخر الثمانينيات نجد سوق مؤسسة ديجيتال إكويبمنت في مجال أجهزة الحاسوب الصغيرة قد ضعفت بدورها بظهور منتجين جدد وأصغر حجماً لمحطات العمل بالحاسوب الشخصي؛ مثل سن مايكروسيستمز (Sun Microsystems) وسيليكون جرافيكس (Silicon Graphics). وفي كل حالة فإن مجموعة منتجات الشركة الكبيرة وقدرتها الابتكارية قد تجمدت، بينما تولت شركات منافسة أصغر حجماً وأكثر مرونة عملية تطوير المنتجات التقنية المتفوقة.

وعلى العكس يهيمن أربعة منتجين كبار - نيبون إلكتريك كومباني (Nippon Electric Company) وهيتاشي وفوجيتسو (Fujitsu) وتوشيبا (Toshiba) - على صناعة الحاسوب اليابانية، وهذه الشركات هي المسؤولة عن جميع الابتكارات التقنية المحلية في الجيل الماضي. ولا توجد طبقة ثانية حركية من الشركات المبتدئة الصغيرة المقدامة في اليابان التي تتحدى باستمرار هيمنة الأربعة الكبار. وبما أن الصناعة اليابانية تفتقر إلى هذه الطبقة، فقد اضطرت الشركات الكبيرة إلى شراء الشركات الأمريكية الصغيرة (من هذا النوع) لإقامة موطئ قدم لها في الأسواق الجديدة، مثلما حدث عندما اشترت فوجيتسو في التسعينيات الشركة الصغيرة في سيليكون فالي المعروفة باسم هال كمبيوتر سيستمز (HAL Computer Systems)[10]، أو أقامت تحالفات مع شركات أكبر، كما في تحالف هيتاشي ـ آي. بي. إم، وتحالف فوجيتسو ـ سن عام 1994[11]. وبينما ستظهر الشركات الصغيرة فجأة في اليابان ثم تصبح رائدة في قطاعها، كما فعلت شركة هوندا موتور كومباني (Honda Motor Company) في الخمسينيات والستينيات، فإن مثل هذه الحالات نادرة الحدوث. وقد تتكرر مشاركة الشركات الصغيرة في مشروعات مبتكرة، لكن غالباً ما يتم ذلك بتوجيهات من شريك أكبر يكون هو المصدر الحقيقي للقيادة والحيوية، كما أن قدرة الشركات الصغيرة في اليابان على التعاون مع الشركات الكبيرة في شبكات كيريتسو هي في حد ذاتها ابتكار تنظيمي مهم، لكنه لا يتناقض مع مقولة سيطرة المؤسسات الكبيرة جداً من ناحية الكم، وفي مجالي الابتكار والحركية على الاقتصاد الياباني.

السمة البارزة الثانية للبنية الصناعية اليابانية الوثيقة الصلة بالأولى، هي أن الإدارة العائلية قد استبدلت بها إدارة محترفة في مرحلة مبكرة نسبياً من التنمية الاقتصادية في اليابان، وما لبثت اليابان أن اعتمدت الشكل المؤسساتي للتنظيم. ولكن أصبح يوجد اليوم كثير من الشركات اليابانية ذات الملكية العامة والإدارة المحترفة والتسلسل الهرمي والأقسام المتعددة. كما أن اعتماد الشكل المؤسساتي للتنظيم سمح بدوره للشركات اليابانية بأن تصبح كبيرة الحجم جداً، وأتاح لها البروز في قطاعات تتميز بكبر الحجم وكثافة رأس المال والعمليات الصناعية المعقدة.

وكما حدث في الأجزاء الأخرى من العالم، فإن جميع المؤسسات اليابانية بدأت كأعمال تجارية عائلية. ويصح هذا الأمر بشكل خاص على شبكات زايباتسو العظيمة التي ظلت أعمالاً مملوكة للعائلات إلى حين حلها بعد الحرب العالمية الثانية. فالأحد عشر فرعاً لعائلة ميتسووي مثلاً امتلكت 90٪ من ثروتها بصورة جماعية، وأجرت ترتيباً رسمياً للتصرف بوصفها كياناً جماعياً. وكانت شبكة زايباتسو الخاصة بشركة ميتسوبيشي خاضعة لسيطرة فرعي عائلة إيواساكي (Iwasaki) حيث كان الفرعان يتناوبان السيطرة، وكان هناك رئيس واحد لعائلة سوميتومو يدير مصالحها[12].

وبينما ظلت شبكات زايباتسو مملوكة للعائلة حتى النهاية، فقد انتقلت إلى الإدارة المحترفة في مرحلة مبكرة كثيراً. وكان البانتو (Banto) عبارة عن مدير تنفيذي يعمل بأجر، وغالباً لم يكن ينتمي إلى العائلة المسيطرة، ويؤتى به للإشراف على العمل التجاري للعائلة. وفي تناقض حاد مع الصين ترسخ دور البانتو في اليابان قبل وقت طويل من عودة الإمبراطور موتسوهيتو وبداية عملية التصنيع[13]. وبحلول القرن الثامن عشر عقد التجار التقليديون في أوساكا مثلاً حلفاً فيما بينهم يقضي بعدم تسليم أعمالهم إلى أبنائهم، وبدلاً من ذلك استخدموا البانتو على نطاق واسع. وكان المديرون (البانتو) يخضعون للتدريب مثلما يحدث في المهن الحرفية التقليدية، ومع أن مكانتهم كانت أشبه بمكانة التابع للسيد الإقطاعي، فإنهم كانوا يحصلون على درجة كبيرة من الاستقلال الذاتي في اتخاذ القرارات الإدارية. وفي الواقع يظهر الوعي بأخطار الرابطة العائلية المفرطة في مثل ياباني قديم يقول: «إن الثروة التي يجمعها الجيل الأول بالعمل

الشاق يضيعها كلها الجيل الثالث المستهتر»[14]. ولا شك في أن محاباة الأقارب موجودة في اليابان، لكنها تبدو أقل انتشاراً بكثير منها في الصين؛ إذ يحظر الزواج على الموظفين في العديد من المؤسسات اليابانية الكبيرة، ويستند الالتحاق بالمؤسسة عادة إلى معايير موضوعية مثل المؤهلات الجامعية أو امتحانات الدخول لأي معهد دراسي أو جامعة[15]. وينعكس التوجه غير العائلي للمؤسسات اليابانية في تصميم سويتشيرو هوندا (Soichiro Honda)، مؤسس هوندا موتور كومباني، على عدم إدخال أبنائه في الشركة، خوفاً من أن تتحول إلى مؤسسة أسرية[16].

لقد حدثت عملية التحول إلى الإدارة المحترفة بعدة طرق؛ ففي المؤسسات العائلية التقليدية قبل عودة الإمبراطور موتسوهيتو كان المديرون الذين يقبضون رواتب يتولون السلطة العليا لفترات طويلة من الزمن، وفي القرن العشرين ارتفع مستوى تعليم هؤلاء المديرين وتطورهم بشكل مطرد. وفي المؤسسات الجديدة التي أنشئت بعد عام 1868 كان مؤسس المشروع الأصلي يحكم الشركة بالتعاون مع مديرين متوسطين محترفين. وكان هذا النمط شائعاً في الصين أيضاً، لكن الجيل الثاني كان يتراجع إلى الخلف كمساهمين غير مشاركين، بينما تنتقل السيطرة الفعلية إلى المديرين من أصحاب الرواتب. وأخيراً ففي الشركات المساهمة التي لا تسيطر عليها عائلة واحدة، غالباً ما يحصل المديرون المحترفون على أسهم فيها، وفي بعض الأحيان يصبحون مالكين وحيدين للشركة أيضاً[17]. وبينما انتقلت شبكات زايباتسو إلى الإدارة المحترفة في مراحل مختلفة، فإن ذلك حدث في مجموعة ميتسوبيشي قبل حدوثه بوقت طويل مثلاً في مجموعة ميتسووي ذات التوجهات الأكثر تقليدية، وفي الواقع توقفت جميعها عن الاعتماد على أعضاء الأسرة في شغل المراكز الإدارية العليا بحلول الثلاثينيات[18].

لقد احتاج تحقيق الانتقال من الملكية العائلية إلى الملكية العامة في اليابان إلى وقت أطول نوعاً ما. ومع أن المالكين العائليين لشبكات زايباتسو وغيرها من الأعمال قد خرجوا من إدارتها في مرحلة مبكرة، فإنهم مانعوا في التخلي عن ملكية شركاتهم والسيطرة الرسمية عليها. وعلى الرغم من أن القوانين الخاصة بالشركات المساهمة قد صدرت في بداية عهد الإمبراطور موتسوهيتو فقد ظل كثير من المالكين العائليين

متمسكين بأسهمهم بشدة. ومن حين إلى آخر سُمح للعائلات المتفرعة والموظفين الذين ليست بينهم صلة قرابة بشراء أسهم، لكنها كانت عادة صغيرة ومقيدة بقيود قانونية، وكانت من مخلفات فترة إيدو (Edo) السابقة، وتتعلق بحقوق التصويت والتصرف بها. وقد ألغي عدم المساواة في حقوق التصويت بين المساهمين نتيجة للقانون التجاري لعام 1893، والقانون المدني لعام 1898 [19]. وبعد ذلك ولتفادي التخفيف من سيطرة العائلة أعدت عائلات كثيرة ترتيبات للاحتفاظ بالأسهم بصورة جماعية، وحظر على المنحدر من العائلة بيع أسهمه للغرباء. وفي العادة كانت هناك ترتيبات ضمن العائلات في شبكات زايباتسو، يمكن بموجبها إعادة استثمار العوائد المتحققة من الاستثمارات في شركات منتسبة إلى شبكة زايباتسو وحدها[20].

لقد انتهت الملكية العائلية للشركات الكبيرة في اليابان فجأة بالاحتلال الأمريكي عام 1945. وكان إداريو البرنامج الحكومي الجديد الذين يقدمون المشورة للجنرال دوجلاس ماك آرثر (Doglas MacArthur)، يعتقدون أن التركيزات الكبيرة للثروة التي تمثلها ممتلكات شبكات زايباتسو غير ديمقراطية، بل كانت مصدر دعم للروح العسكرية اليابانية (كانت هذه إحدى الفرضيات الأيديولوجية الضعيفة التي جلبوها معهم) وأمر مالكو الاحتكارات العائلية الكبيرة بإيداع حصص أسهمهم لدى اللجنة التي حلت شبكات زايباتسو، ومن ثم باعتها للجمهور[21]. وفي الوقت ذاته جرى تطهير شبكات زايباتسو من مساهميها وإدارتها العليا التي كانت تشرف على عملياتها قبل الحرب العالمية الثانية وخلالها، ولملء الفراغ الذي حدث في المناصب العليا في كثير من المؤسسات اليابانية الكبرى، تم في معظم الأحيان تعيين مديرين متوسطين شبان دون أن تكون لهم حصص كبيرة في شركاتهم. وسرعان ما أعادت شبكات زايباتسو تنظيم نفسها في شبكات كيريتسو في عهد هؤلاء المديرين الجدد، لكن الملكية أصبحت غير مركَّزة إلى حد كبير. ولم يترك استصلاح الأراضي الذي قسم المزارع الكبيرة، والضرائب العالية على الممتلكات الشخصية، وانخفاض قيم الأسهم نتيجة للحرب إلا قليلاً من الثروات الضخمة لملء الفراغ[22].

لقد أدت هذه التطورات إلى ظهور مؤسسات يابانية في فترة ما بعد الحرب ينطبق عليها وصف المؤسسة الحديثة - كما حدده كل من بيرل (Berle) وميتز (Means) - أكثر

مما ينطبق على تلك التي كانت قائمة في الفترة السابقة للحرب. وكانت الأعمال التجارية اليابانية في معظمها تدار بطريقة محترفة، مع ملكية موزعة على الجمهور، وبالتالي كان هناك فصل بين الملكية والإدارة. وأصبح لدى اليابان أدنى نسبة ملكية عائلية (على أساس القيمة الرأسمالية الإجمالية في السوق) بين الدول الصناعية، حيث لم تتجاوز نسبة ملكية العائلات أو الأفراد للأسهم 14٪ عام 1970 [23]. وفي حين أن الصناعة اليابانية شديدة التركيز، فإن الملكية أقل تركيزاً بكثير؛ فمعظم المؤسسات اليابانية مملوكة لمؤسسات أخرى؛ مثل صناديق التقاعد، والمصارف، وشركات التأمين، وغيرها من المؤسسات (خصوصاً ضمن شبكة كيريتسو التي تنتمي إليها الشركة المعنية، حيث تشكل الملكية المتبادلة ممارسة شائعة). وعندما نما حجم الشركات اليابانية، تخلت أيضاً عن نظام المركزية السائد في العديد من الشركات التي تديرها العائلات واعتمدت التنظيم الهرمي المتعدد الأقسام.

إن الاستخدام الواسع النطاق للمديرين المحترفين حتى في الفترة ما قبل الصناعية سمح لليابانيين بإنشاء مؤسسات اقتصادية مستديمة؛ فجذور سلسلة متجر ديمارو (Daimaru) للبضائع المتنوعة تعود إلى الوراء بضعة قرون من الزمن، وبالتحديد إلى عائلة شيموميورا (Shimomura)، كما أن شبكتي متسووي وسوميتومو أقدم عهداً. فقد تأسست سوميتومو عام 1590 على يد سوجا رايمون (Soga Riemon)، على شكل دكان للأشغال الحرفية النحاسية في كيوتو، وسرعان ما توسع إلى مجالات التعدين والأعمال المصرفية والتجارية. وبينما يتم باستمرار إنشاء العديد من المشروعات الصغيرة اليابانية التي تنتهي بالإفلاس، فإن لدى المؤسسات اليابانية الكبرى قدرة كبيرة على الاستمرار، يعززها الدعم المتبادل الذي تتلقاه من شركائها في شبكة كيريتسو، وقد أدى كبر حجم المؤسسات واستمراريتها إلى ظهور ماركات يابانية شهيرة بسهولة فائقة. وفي تناقض حاد مع الصينيين أقام اليابانيون مؤسسات تسويق واسعة في الولايات المتحدة الأمريكية وأوربا وغيرهما من الأسواق المستهدفة.

هل كان الحجم الكبير للصناعة اليابانية سياسة حكومية متعمَّدة، أم إنه نجم عن عوامل ثقافية؟ والجواب هو أن الدولة أدت دوراً معيناً في الترويج للصناعات كبيرة

الحجم، كما هي الحال في كوريا، لكن حجم المؤسسات اليابانية كان سيصبح كبيراً جداً حتى في غياب تدخل الدولة. وفي مطلع عهد الإمبراطور موتسوهيتو، مارست الحكومة دوراً مهماً في زيادة الثروات العائلية الضخمة لشبكات زايباتسو، وقد تم في عام 1869 إلغاء صناعات هان (han) التي كانت تملكها حكومات الأقاليم المحلية قبل عام 1868 وجرى بالفعل خصخصة أصولها، أما المؤسسات الأخرى التي كانت تملكها الحكومة المركزية في طوكيو، فقد بيعت بعد بضع سنوات عقب فشل الجهود الأولى في اليابان لإقامة رأسمالية الدولة. وتشكل هذه الصناعات الحكومية السابقة أساس عدد من المؤسسات الخاصة الكبيرة الحجم. وإضافة إلى ذلك عملت الحكومة اليابانية عن كثب مع شبكات زايباتسو، حيث ركزت عمليات الائتمان والأعمال التجارية عليها. وتكرر هذا النمط مرة أخرى بعد الحرب العالمية الثانية عندما ضمن بنك اليابان المركزي عمليات الائتمان لعدد من المصارف المحلية الكبيرة، التي تقاضت بدورها تكاليف إقراض متدنية من عملائها في الشركات الكبيرة، ومعروف عن الحكومة اليابانية أنها تعمل بانسجام مع المؤسسات اليابانية الكبيرة، ولم تتخذ قط موقفاً عدائياً تجاه المؤسسات الكبرى الذي تميز به كثير من الإدارات الأمريكية.

شجَّع الدعم الحكومي للصناعات الكبيرة الحجم اتجاهاً كان قائماً أصلاً في القطاع الخاص الياباني، وكان يحتمل جداً أن يستمر في النمو حتى من دون مساعدة الدولة. ولم تؤدِّ الدولة اليابانية قط دوراً مباشراً أو مهماً في الدعم المالي للصناعات الكبيرة الحجم يوازي الدور الذي مارسته الحكومتان الكورية والفرنسية، ذلك أن الدعم الذي قدمته الدولة كان عرضياً ولا يرتبط كثيراً بفترات النمو في الصناعات الكبيرة الحجم. وقد استطاعت المؤسسات اليابانية إقامة تنظيم مؤسساتي يضم مديرين محترفين وهياكل هرمية إدارية، ولذلك لم تواجه إطلاقاً مشكلات انهيار أو فقدان الطاقة التجارية الحماسية بعد رحيل المؤسس كما حدث في المشروعات الصينية. وكان كثير من الخصائص التنظيمية الفريدة للشركات اليابانية الكبيرة - مثل ممارسات التنظيم الشبكي، والعلاقات التعاقدية والوظيفة مدى الحياة، والملكية المتبادلة للأسهم وما شابه ذلك - من ابتكار القطاع الخاص الياباني.

إن المؤسسات الكبيرة والهياكل الهرمية الإدارية ليست دائماً مزية، فقد سبق أن أشرنا إلى كيفية افتقار اليابان إلى طبقة من الشركات الصغيرة الجريئة في قطاع الحاسوب وغيره من القطاعات ذات التقنية المتطورة. وجرى عمداً إنشاء شركات الحاسوب اليابانية الأربع الكبرى على نمط شركة آي. بي. إم، وكلها تعاني من قصور آي. بي. إم وافتقارها إلى المرونة في تحديد تقنيات وأسواق جديدة؛ ففي إطار البيروقراطية المؤسساتية اليابانية الكبيرة تتسم عملية اتخاذ القرار بالبطء الشديد. وقد أدت الحاجة إلى الإجماع في الثقافة اليابانية إلى عملية يُقتَضى بموجبها الحصول على موافقة ستة أو أكثر من المستويات الإدارية الأعلى حتى على القرارات الروتينية ذات المستوى المنخفض، قبل أن ترسل إلى المستوى الإداري الأدنى مرة أخرى[24]، بينما تستطيع المؤسسات العائلية الصغيرة ذات الإدارات الأقل تنظيماً في أغلب الأحيان الاستجابة بسرعة أكبر.

ومن جهة أخرى سمح كبر الحجم لليابان بأن تصبح طرفاً فاعلاً في قطاعات مهمة كان يمكن – من دون ذلك – أن تستبعد منها. ومن الصعب التصور أن الهجمات التي شنتها الشركات اليابانية في السبعينيات والثمانينيات على صناعتي السيارات وأشباه الموصلات الأمريكية، كان يمكن أن تشنها شركات غير تلك الشركات الكبيرة التي تمتلك إمكانيات تقنية واسعة وموارد مالية كبيرة. ولانتزاع حصة في السوق، كان على شركات أشباه الموصِّلات اليابانية مثل شركة إن. إي. سي (NEC) وهيتاشي أن تخفِّض الأسعار وبالتالي هوامش الأرباح تخفيضاً حاداً، إلى درجة أن منافساتها الأمريكية غالباً ما كانت تتهمها بإغراق الأسواق بسلع بخسة الثمن[25]. واستطاعت تلك الشركات اجتياز فترة انخفاض الربحية هذه؛ لأنه كان بالإمكان تقديم دعم مالي لعمليات أشباه الموصلات من جانب الأقسام الأخرى المربحة؛ مثل الأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية. كذلك فإنها لم تكن تملك ميزانيات شركات فقط، بل دعماً مالياً أيضاً من شركائها في شبكة كيريتسو. ويمكن لشركات أشباه الموصلات الكورية أن تطمح إلى تحقيق هذا العمل الخارق؛ لأنها شركات كبيرة ومركَّزة حتى بدرجة أكبر من نظيراتها في اليابان. ولكن من الصعب جداً تصور نجاح الشركات الكبرى في هونغ كونغ وتايوان في مثل هذا المجال دون حصولها على مساندة كبيرة من الدولة.

لقد تمكنت الشركات اليابانية من تجاوز حدود العمل التجاري العائلي في مرحلة مبكرة؛ لأن العائلة اليابانية تختلف جداً عن نظيرتها الصينية، وهذه هي القضية التي سنتناولها الآن.

الفصل الخامس عشر

أبناء وغرباء

اكتسب اليابانيون في فترة مبكرة عادة الترابط الاجتماعي بطرق لا ترتكز على صلة القرابة، ومع أنه كانت لليابانيين عشائر في العهود الإقطاعية غالباً ما تقارن بروابط النسب الصينية، فلم تزعم هذه المجموعات انحدارها من جد مشترك، بل كانت متحدة في ولائها لسيد إقطاعي معين أو ما كان يسمى دييو (Daimyo) وهكذا أنشأ اليابانيون مجموعة من الجمعيات التي لا تستند إلى صلة القرابة قبل قرون من الثورة الصناعية، في الوقت الذي كانت توجد فيه مجموعات مشابهة في أوربا.

إن الأساس الجوهري للميل الأكبر لدى اليابانيين إلى الترابط الاجتماعي التلقائي هو بنية العائلة اليابانية، ذلك أن الأواصر التي توحد العائلة اليابانية أضعف كثيراً من تلك التي توحد العائلة الصينية، وهي أصغر وأضعف - فيما يتعلق بالالتزامات التقليدية - من العائلات الممتدة في وسط إيطاليا. وعلى الصعيد العاطفي فإن العائلة اليابانية ربما تمارس درجة من النفوذ أقل من العائلة الأمريكية، مع أنها تكون أكثر استقراراً. وقد أتاح الغياب الواضح للرابطة العائلية الشديدة في اليابان الفرصة لظهور أنواع أخرى من العلاقات، خصوصاً في بداية فترة الإيدو (Edo) (1600-1867) التي تشكل أساساً للدرجة غير العادية من الترابط الاجتماعي التلقائي في اليابان في القرن العشرين.

إن اليابان بالطبع مجتمع كونفوشيوسي ولديها كثير من القيم المشتركة مع الصين، علماً بأن الثقافة اليابانية استمدت كثيراً من مقوماتها من الكونفوشيوسية[1]. وبالنسبة إلى كل من اليابانيين والصينيين، تشكل طاعة الأبناء لوالديهم (Xiao) فضيلة محورية؛ إذ يترتب على الأبناء التزامات واسعة نحو والديهم لا وجود لها في الثقافات الغربية، فالمفروض تقليدياً أن يشعر الابن بعاطفة نحو والديه أكبر من عاطفته نحو زوجته. وفي كلتا الثقافتين ثمة ميل قوي لاحترام كبار السن، كما ينعكس في نظام

التعويض الياباني القائم على إعطاء الأولوية للأكبر سناً، كما تمارس كلتا الثقافتين عبادة الأجداد. وطبقاً لأنظمتهما القانونية التقليدية تُقرَّان بالمسؤولية العائلية المشتركة أمام القانون، وفي كلا النظامين تعتبر النساء أدنى مرتبة من الرجال.

لكن هناك اختلافات مهمة جداً في أيديولوجية العائلة بين الثقافتين لها تأثير مباشر في التنظيم الاقتصادي الحديث. ومن العناصر المركزية في هذا الاختلاف ما يعرف بالـ (ie) اليابانية التي تترجم عادة بعبارة "أهل البيت" والتي تختلف كثيراً عن الـ (jia) أو العائلة الصينية. وتوازي الـ (ie) اليابانية عادة العائلة الطبيعية إلى حد ما. فهي أشبه بأمانة أو وديعة لأصول أدوات البيت، يستخدمها أفراد العائلة بصورة مشتركة، ويحمل فيها رب الأسرة صفة كبير الأوصياء[2]. والمهم هو استمرار الـ (ie) من خلال الأجيال. فهي بنية يمكن للعائلة الفعلية بصفتها وصية عليها أن تتولى المراكز فيها مؤقتاً، ولكن الأقرباء الذين بينهم صلة الدم ليسوا مضطرين إلى أن يؤدوا هذه الأدوار.

وعلى سبيل المثال ينتقل منصب رب الأسرة من الأب إلى الابن الأكبر الذي يمكن أن يؤدي دوره أي دخيل على العائلة، شريطة أن يخضع للإجراءات القانونية الصحيحة للتبني[3]. وفي تناقض شديد مع الصين فإن ممارسة تبني الغرباء من خارج رابطة الدم في اليابان واسعة الانتشار، وسهلة التحقيق نسبياً. والطريقة الأكثر شيوعاً لتحقيق ذلك كانت تتمثل في قيام العائلة التي ليس فيها وريث ذكر، أو لديها وريث غير كفء، بتزويج إحدى بناتها من صهر يحمل فيما بعد اسم عائلة زوجته، ومن ثم يرث ثروة «أهل البيت» (ie)، ولا يعامل بصورة مختلفة عن أبناء العائلة، ويظل هذا سارياً حتى لو أنجبت العائلة ابناً فيما بعد[4]. وفي العصور القديمة لم تتمسك العائلات اليابانية بالانتساب الصارم للأب كما فعلت نظيراتها الصينية، حيث عقدت بعض عائلات البلاط زيجات ينتقل فيها الميراث والمسكن من خلال الإناث[5]. وفي بعض الأحيان كان يتم تبني الخادم وضمه إلى الأسرة، وبالنسبة إلى كثير من العائلات اليابانية كان الخدم الذين لا ينتسبون إليها برابطة الدم، ويعيشون معها تحت سقف واحد، على علاقة أوثق بالعائلة من الأقرباء الذين يعيشون في بيوت منفصلة، ويمكن أن يصبحوا أقرباء طقسيِّين إذا عبدوا أجداد العائلة ودفنوا في مقبرتها[6].

لم يكن ممكناً تبني ابن فحسب، بل كان هناك نوع من القلق في الثقافة حول محاباة الأقارب، ينعكس في عدد من الأقوال التي تحذر من مخاطر الأبناء الكسالى أو عديمي الكفاءة. ومن الواضح أنه كان شائعاً تجاوز ابن فعلي ليس مؤهلاً - لسبب أو لآخر - في موضوع زعامة العائلة وتفضيل شخص غريب عليه، وكانت هذه الممارسة أكثر شيوعاً في العهود السابقة للحداثة مما كانت عليه منذ عودة الإمبراطور موتسوهيتو (Meiji)، خصوصاً في بيوت التجار والساموراي (الذين كانت لديهم أصول وموجودات أكثر تنتقل للورثة). وتتراوح نسبة تجاوز الأبناء الطبيعيين لمصلحة الورثة بالتبني في مثل هذه الجماعات بين 25٪ و34٪[7]. وكانت هذه الأنواع من الممارسات أقل شيوعاً بكثير في الصين.

لا يعتبر التبني من خارج مجموعة القرابة في اليابان وصمة عار[8]، ولا تتعرض العائلة المتبنية للإذلال العلني، كما يحدث في الصين، وفي الواقع فإن الصينيين قد انتقدوا ممارسات التبني "العشوائية" في اليابان معتبرين إياها نوعاً من "البربرية" و"خارجة عن القانون" بسبب انفتاحها على الغرباء[9]. ومن الشائع جداً للأبناء الصغار للعائلات المعروفة أن يصبحوا موكويوشي (Mukoyoshi) أي أبناء بالتبني لعائلات أخرى؛ فمثلاً إيساكو ساتو (Eisaku Sato) رئيس وزراء اليابان خلال الفترة 1964 ـ 1972 هو ابن بالتبني ينتسب إلى عائلة بارزة (كان أخوه نوبوسوكي كيشي Nobusuke Kishi رئيساً للوزراء قبله ببضع سنوات)[10]. فإذا عدنا إلى الوراء أكثر من ذلك في التاريخ الياباني، نجد كيف تبوأ أبناء بالتبني منزلة عظيمة؛ فمثلاً نجد أن تويوتومي هايديوشي (Toyotomi Hideyoshi) - القائد العسكري العظيم الذي أعاد توحيد اليابان في بداية فترة توكوجاوا (Tokugawa) - كان ابناً لمزارع تبنته عائلة أرستقراطية، كما أن يسوجي يوزان (Uesugi Yozan) السيد الإقطاعي ليونيزاوا (Yonezawa) جرى تبنيه بالمثل من عائلة إقطاعية أخرى[11]. وهذه الأمثلة التي لا تحصى ليس لها مثيل في التاريخ الصيني؛ ووفقاً لإحدى الدراسات فإن نسبة التبني بين عائلات الساموراي في المناطق الإقطاعية الأربع التي شملتها الدراسة ارتفعت من 26.1٪ في القرن السابع عشر إلى 36.6٪ في القرن الثامن عشر وإلى 39.3٪ في القرن التاسع عشر[12].

يتعلق الفرق الكبير الثاني بين بنية العائلة اليابانية والصينية، بحق الابن الأكبر في الإرث كله؛ فالصينيون - كما رأينا - مارسوا مبدأ تقسيم الإرث بالتساوي بين الورثة الذكور منذ آلاف السنين، غير أن اليابان أنشأت نظاماً لحصر الإرث في الابن الأكبر خلال فترة المورومـاتشي (Muromachi) (1338 ـ 1573) يماثل ذلك النظام المتبع في إنجلترا والدول الأوروبية الأخرى[13]؛ وبموجبه فإن معظم التركة بما فيها منزل العائلة والعمل التجاري العائلي (إذا كان موجوداً) تؤول إلى الابن الأكبر أو الوريث الذي تعتبره العائلة ابناً أكبر[14]. وكان يترتب على هذا الابن التزامات مختلفة تجاه إخوته الأصغر سناً، فيمكنه مثلاً أن يستخدم شقيقاً أصغر منه في العمل التجاري العائلي، أو يساعده على تأمين مستقبل مهني له في مجال آخر، لكنه لم يكن ملزماً باقتسام ثروة العائلة معه، ولم يكن يتوقع من الإخوة الأصغر سناً البقاء في منزل العائلة، بل يقتضي منهم بناء عائلات منفصلة خاصة بهم. وبالتالي سرعان ما كانت العائلات تنقسم في الجيل الثاني إلى هونكي (honke) وبونكي (bunke)، أي إلى فرعين أعلى وأدنى على التوالي، وكذلك فإن عادة تعدد الزوجات الشائعة في الصين لم تكن منتشرة جداً في اليابان؛ وهذا لا يعني أن الرجال اليابانيين كانوا أكثر إخلاصاً لزوجاتهم - ذلك أن ممارسة عادة اتخاذ العشيقات كانت شائعة - لكنها أدت إلى أن يكون للأغنياء عدد أقل من الأبناء الذين لهم حق المطالبة الشرعية بإرث العائلة.

ترتب على مبدأ حصر الإرث في الابن الأكبر عدة عواقب بالنسبة إلى الحياة العائلية والتجارية؛ ففي المقام الأول فإن الثروات العائلية الكبيرة التي كانت تُجنى من خلال المتاجرة أو الأشكال الأخرى للنشاط التجاري، لم تكن تبدد خلال جيلين أو ثلاثة أجيال، كما كان يحدث في الصين. ثانياً كانت العائلات اليابانية أصغر حجماً؛ ففي الصين كان النموذج الاجتماعي المثالي هو العائلة المشتركة (العائلة الأبوية الكبيرة) التي يعيش فيها الأبناء المتزوجون في مساكن آبائهم، وجرت العادة على تجنب السكن المستقل، ولم يحدث ذلك إلا إذا عجزت زوجات الأشقاء عن الانسجام والتفاهم فيما بينهن. وعلى العكس من ذلك كان من الطبيعي في اليابان أن يخرج الأشقاء الأصغر سناً من منزل العائلة، بمجرد أن يتولى الابن الأكبر السيطرة الفعلية على الأسرة، وأن يؤسسوا مساكن وعائلات خاصة بهم، وكان صغر حجم العائلة يعني أنها لا تستطيع أن

تتطلع إلى الدرجة ذاتها من الاكتفاء الذاتي التي تتمتع بها العائلة الصينية التقليدية الكبيرة، بل ستضطر إلى الخروج من دائرتها لإجراء تعاملات اقتصادية منتظمة. كما كانت تنطوي ضمناً على درجة من الحركة أكبر بوجه عام؛ لأن العائلات كانت تتفرع دائماً إلى عائلات جديدة[15]. وكما يشير تشي ناكاني (Chie Nakane)، فإن هناك علاقة بين حجم العائلة وممارسة التبني؛ فالصينيون لا يحتاجون إلى تبني الغرباء بالقدر ذاته، لأن عائلاتهم الكبيرة وشبكات القرابة الخاصة بهم تزودهم بعدد من الورثة أكبر كثيراً، إذا لم ينجح الأبناء الطبيعيون للأب[16]. وأخيراً فإن حقيقة عدم توريث الأبناء الأصغر سناً أجزاء كبيرة من ثروة العائلة في اليابان كان يعني أن هناك عدداً منهم سوف ينتقل إلى القيام بأنواع أخرى من الأنشطة في الأجهزة الإدارية أو في المؤسسة العسكرية أو في التجارة. ومما لا شك فيه أن هذه البدائل كان لها أثرها في معدل تحضر اليابان، بمجرد أن أتيحت فرص توسيع نطاق الوظائف في المدن.

تتضح الاختلافات بين العائلات الصينية واليابانية في الأعراف المتعلقة بالأسماء؛ إذ يوجد في اليابان عدد من أسماء العائلات أكبر كثيراً مما يوجد في الصين، تماماً كما أن عدد أسماء العائلات في الصين أكبر منه في كوريا، ويمثل العدد الصغير نسبياً من أسماء العائلات في الصين شاهداً على شمولية المنظمات العائلية وروابط القرابة، كما أن أسماء العائلات الصينية قديمة جداً؛ فبعضها متداول منذ أكثر من ألفي سنة. ومن الشائع بعد مرور فترة طويلة من الزمن أن يحمل جميع سكان إحدى القرى اسم العائلة نفسه. وتبحث العائلات في الصين أيضاً عن الفروع النسوية القديمة المفقودة، وتحاول إعادة دمجها في النسب الرئيسي، بينما تسعى الفروع ذات الصلات البعيدة بالأنساب البارزة إلى إثبات قرابتها لها. علاوة على ذلك يكون للذكور المنتسبين إلى الجيل ذاته والذين يحملون اسم الشهرة ذاته عنصر مشترك واحد في أسمائهم الأولى. وعلى العكس من ذلك في اليابان، لم تستخدم كثير من العائلات أسماء الشهرة قبل فترة توكوجاوا، وبالتالي لم يكن حتى الآباء والأبناء مرتبطين بلقب واحد مشترك. وكانت الأسر تنقسم إلى أسر أصغر منها بسهولة أكبر، ولم يكن هناك ضغط شديد على الفرع الأدنى من العائلات للاحتفاظ بصلاتها مع الفرع الأعلى المسيطر، وبسبب السهولة النسبية لانقسام العائلات وحقيقة أنها تستطيع تبني الغرباء بسهولة، لم يكن اسم أو اسمان مشهوران يسيطران على رقعة جغرافية واحدة[17].

تتكرر الاختلافات بين العائلة اليابانية (ie) والعائلة الصينية (jia) في المجموعات الاجتماعية الأكبر. وكما رأينا تأتي رابطة النسب بعد العائلة في الصين، وأحياناً رابطة نسب أعلى مستوى تشبه عائلة من العشائر. ونجد روابط القرابة الصينية تشكل طريقاً واحداً إلى الترابط الاجتماعي خارج دائرة العائلة المباشرة، إلا أنها ترتكز على صلة القرابة. أما في اليابان فكان ثمة مؤسسات أكبر حجماً تدعى دوزوكو (dozoku) التي تترجم عادة بكلمة "العشائر" أيضاً، لكنها لم تكن قط قائمة على صلة القرابة مثل نظيرتها الصينية[18]، كما أنها لم تكن مرتكزة على ملكية الأرض مباشرة أو مرتبطة بالمناطق[19]، بل كانت تستند إلى الالتزامات المباشرة التي صدر بها تعهد طوعي خلال فترة الحروب الإقطاعية والفوضى الداخلية في اليابان. وهكذا يصبح الساموراي مثلاً مرتبطاً بمجموعة من الفلاحين في إحدى القرى، يقدم لهم الحماية من عصابات اللصوص التي تجوب البلاد مقابل أخذه نصيباً من إنتاجهم الزراعي، ويتعهد السيد الإقطاعي أو الديميو (daimyo) بالتزامات مشابهة، وكذلك يفعل الساموراي الذي يقاتل من أجله[20]. وبمرور الوقت تتخذ هذه الالتزامات طابعاً عشائرياً، لكنها ليست وراثية؛ ولذلك لم تكن المنظمات تحيا دون التجديد الطوعي من جيل إلى جيل كما كانت حال روابط النسب الصينية، كما أنها لم تكن أيضاً جمعيات طوعية على الطراز الأمريكي، مثل الكنيسة الميثودية المتحدة، أو الجمعية الطبية الأمريكية. وبرغم أن الدخول في العلاقة كان طوعياً، فإن الخروج منها لم يكن كذلك، فالالتزام الأخلاقي بالواجب المشترك كان يستمر طوال الحياة ويتخذ طابع القسم الديني.

وابتداءً من الفترة الإقطاعية في اليابان كان طابع المجتمع الياباني مختلفاً جداً عن المجتمع الصيني؛ فالأول كان يضم عائلات صغيرة وهشة نسبياً، بينما كان يُنشئ عدداً كبيراً من الجمعيات الاجتماعية التي لا ترتكز على صلة القرابة[21]. ومن جهة أخرى كانت قوة المجموعات خارج دائرة العائلة تدل على ضعف الروابط داخل العائلة، خصوصاً من منظور صيني، ويقول تشي ناكاني (Chie Nakane) إنه: حتى في الفترات السابقة للحرب، كان سلوك الأولاد اليابانيين تجاه آبائهم يشكل مفاجأة للصينيين الذين زاروا اليابان، بسبب قلة الاحترام تجاه الآباء غالباً بالقياس إلى المعايير الصينية[22].
وأخذت العائلة اليابانية تتغير استجابة لعملية التحضر والنمو الاقتصادي مثلها مثل

العائلة الصينية[23]. لكن على عكس الوضع في الصين، كانت هذه التغيرات أقل تأثيراً في المنظمات الاجتماعية والتجارية اليابانية؛ لأنها كانت أقل استناداً إلى الأسرة منذ البداية.

تشير كلمة إيموتو (Iemoto) إلى رؤساء مجموعات شبيهة بالعائلات ومنتشرة في المجتمع الياباني. وهي تتسم بأهمية خاصة في الفنون والحرف التقليدية؛ مثل الرماية، والمبارزة بالسيف، وحفلات الشاي، ومسرح نوه (Noh)، وتمثيليات كابوكي (Kabuki) الدرامية، وتنسيق الزهور، وما شابه ذلك. وجماعات إيموتو هذه عبارة عن جمعيات تضم أفراداً لا تربط بينهم صلة القرابة، لكنهم يتصرفون كما لو كانوا أقرباء، فالمعلم يؤدي دور الأب وتلامذته يؤدون دور الأبناء. والسلطة داخل إيموتو هرمية وأبوية، كما هي الحال في العائلة التقليدية، والروابط الاجتماعية الأكثر أهمية ليست أفقية بين أفراد متساوين (مثل تلامذة معلم معين) لكنها رأسية بين أفراد أعلى وأدنى مرتبة[24]. وتمكن مقارنة هذه العلاقة بالوضع القائم في العائلة اليابانية، حيث تكون العلاقة بين الآباء والأبناء أقوى من العلاقة بين الأبناء أنفسهم، وتشبه جماعات إيموتو المؤسسات الطوعية الغربية الحديثة من حيث عدم استنادها إلى صلة القرابة؛ ففي البداية يمكن لأي شخص الانتساب إليها. ولكنها تشبه العائلات؛ لأن العلاقات داخل المجموعة ليست ديمقراطية بل هرمية، ولأن الواجبات الأخلاقية التي يتم الالتزام بها عند الانضمام لا يمكن التخلي عنها بسهولة، غير أن العضوية في المجموعة ليست وراثية ولا يمكن أن تنتقل من الأب إلى الابن[25].

يقول عالم الأنثروبولوجيا فرانسيس هسو (Francis Hsu) إن المجموعات المشابهة للإيموتو ليست فقط خصيصة تتميز بها الفنون والحرف التقليدية التي ترتبط بها عادة، بل تشكل بنية كل المنظمات في اليابان ومن ضمنها المؤسسات التجارية[26]، فمثلاً تنقسم الأحزاب السياسية اليابانية إلى فصائل شبه دائمة يقودها عضو رفيع المستوى في الحزب، ولا تمثل هذه الفصائل مختلف المواقف العقائدية أو السياسية؛ كما يفعل مثلاً في الاجتماعات الحزبية (Black Caucus) أو مجلس القيادة الديمقراطية في الحزب الديمقراطي الأمريكي، بل إنها أشبه بمجموعات الإيموتو التي تقوم على الواجبات

المشتركة التي يلتزم بها زعيم الفصيل وأتباعه على أساس الارتباط الشخصي الكيفي. كما تظهر المنظمات الدينية اليابانية هذه البنية الشبيهة بالإيموتو في صفوف مريديها وأتباعها. وعلى عكس الصين حيث يزور الأفراد المعابد التي يريدونها، فإن معظم اليابانيين ينتسبون إلى معبد، على النحو الذي ينتسب فيه الأمريكيون إلى كنيسة معينة، يدعمونها بالتبرعات الخيرية ويقيمون علاقات شخصية مع الراهب أو رئيس الدير المسؤول[27]. وبالتالي، فإن الحياة الدينية في اليابان أكثر تنظيماً وطائفية مما هي عليه في الصين.

يخلق هذا النوع من التنظيم الاجتماعي عادات تنتقل إلى عالم المال والأعمال؛ ففي حين يتكرر القول بأن المؤسسات اليابانية "تشبه العائلة"، فإن الشركات الصينية عبارة عن عائلات بالمعنى الحرفي[28]، ولدى المؤسسة اليابانية بنية للسلطة وإحساس بالواجب الأخلاقي بين أعضائها مشابه لذلك السائد في العائلة، لكنها تتضمن أيضاً عناصر طوعية لا تقيدها اعتبارات القرابة، الأمر الذي يجعلها أشبه بالمؤسسة الطوعية الغربية منها بالعائلة أو رابطة القرابة الصينية.

لقد عززت الكونفوشيوسية اليابانية أيضاً وضع العائلة في المجتمع الياباني الذي يبدو مختلفاً جداً لدى مقارنته بالصين؛ فقد كانت اليابان - وما تزال - مجتمعاً كونفوشيوسياً منذ القرن السابع الميلادي على أقل تقدير، وذلك عندما كتب الأمير تايشي شوتوكو (Taishi Shotoku) دستوراً لليابان مؤلفاً من سبع عشرة مادة يرتكز على المبادئ الكونفوشيوسية[29]. ويتحدث بعض المؤلفين عن الكونفوشيوسية اليابانية كما لو أنها فرضت الواجبات نفسها التي فرضتها نظيرتها الصينية، لكنها عندما انتقلت إلى اليابان اتخذت طابعاً مختلفاً في نواح مهمة[30]. ويدعم المبدأ الكونفوشيوسي عدداً من الفضائل المختلفة، والتشديد النسبي الذي تحظى به هذه الفضائل يمكن أن تكون له انعكاسات مهمة بالنسبة إلى العلاقات الاجتماعية في العالم الحقيقي؛ فمثلاً من أصل الفضائل الرئيسية الخمس في الكونفوشيوسية الصينية الأرثوذكسية، فإن النزعة إلى الخير (jen) أو الود الذي يشعر به الأفراد عادة داخل العائلة، وكذلك بر الوالدين (xiao) يكتسبان أهمية مركزية[31]، كما أن الولاء هو فضيلة في الكونفوشيوسية الصينية، لكنه

يُعد منقبة فردية أكثر منه فضيلة اجتماعية؛ فالمرء يُخلص لنفسه ولمعتقداته، وليس لمصدر معين للسلطة السياسية، وكذلك فإنه بالنسبة إلى الصينيين اقتضى ربط فضيلة الولاء بفضيلة العدالة أو الاستقامة[32]، فمن المفترض أنه إذا صدر تصرف جائر من قبل مصدر خارجي للسلطة يتطلب الولاء، فإن مستلزمات النزعة إلى الخير لا تقتضي الطاعة العمياء له.

لكن عندما تم استيراد الكونفوشيوسية وتكييفها مع الظروف اليابانية، تغير الوزن النسبي لهذه القيمة تغيراً ملموساً؛ ففي وثيقة تشكل نموذجاً للتفسير الياباني للكونفوشيوسية - الأمر الإمبراطوري الذي صدر إلى القوات المسلحة عام 1882 - جرى رفع فضيلة الولاء إلى المرتبة الأولى وإسقاط فضيلة النزعة إلى الخير من القائمة نهائياً[33]، كذلك فإن معنى الولاء قد تغير بشكل غير محسوس عن الصيغة الصينية. وفي الصين كان هناك إحساس أخلاقي بأن على المرء واجبات نحو نفسه؛ أي معايير شخصية للسلوك يجب عليه أن يتمسك بها، وهي تشكل المرادف العملي لضمير الفرد الغربي، فيجب التوفيق بين الولاء للسادة وهذا الإحساس بالواجب نحو مبادئ المرء. وعلى النقيض من ذلك فإن الولاء للسادة في اليابان له طابع غير مشروط بدرجة أكبر كثيراً[34].

يمكن أن نلمس تأثير رفع فضيلة الولاء إلى مرتبة رئيسية في الكونفوشيوسية اليابانية وتخفيض مرتبة الإحسان إلى الوالدين في حال وجود التزامات اجتماعية متعارضة؛ فقد رأينا كيف أنه في الصين التقليدية، عندما يخالف أب ما القانون فإن الابن عادة غير ملزم بإبلاغ الشرطة أو غيرها من السلطات، فالروابط بالعائلة تطغى على الروابط بالسلطات السياسية، حتى ولو كانت سلطة الإمبراطور. وعلى النقيض من ذلك في اليابان فإن الابن الذي يقع في ورطة مشابهة سيترتب عليه إبلاغ الشرطة بما فعل والده، فالولاء للسيد الإقطاعي يطغى على الولاء للعائلة[35]؛ ذلك أن الدور المركزي للالتزامات تجاه العائلة قد أعطى الكونفوشيوسية الصينية طابعها الخاص. فبينما شدد مبدأ الكونفوشية الأرثوذكسية على الولاء للإمبراطور والنخبة البيروقراطية المساندة له والمؤلفة من السادة العلماء، نجد أن العائلة احتلت موقعاً كبيراً كقلعة تحمي الاستقلالية الذاتية الكبيرة من سيطرة الدولة. أما في اليابان فإن العكس هو الصحيح؛ فالسلطات

السياسية تتمتع بالسيطرة على العائلة، ولا يوجد مجال مستقل في معزل عن تدخلها من الناحية النظرية على الأقل[36].

إن التعبير المعاصر عن ولاء الساموراي لسيده الإقطاعي، هو ولاء المدير التنفيذي الياباني المعاصر أو "الموظف الذي يعمل بأجر" لشركته، وبالتالي تتم التضحية بالحياة العائلية لهذا الموظف؛ فنادراً ما يذهب إلى بيته ويرى أولاده وهم يكبرون، كما تخصص عطلات نهاية الأسبوع، والإجازات للشركة بدلاً من قضائها مع زوجته وأولاده.

لقد غيَّر اليابانيون التعاليم الكونفوشيوسية التي استوردوها من الصين لتتناسب مع ظروفهم السياسية. أما في الصين فإن سلطة الإمبراطور نفسه لم تكن مطلقة، وقد تتقوض بمجملها إذا فقد ما يطلقون عليه "تفويض السماء" من خلال التصرف بشكل غير أخلاقي. كما يمثل تعاقب السلالات الحاكمة الصينية التي لم يستمر أي منها أكثر من بضع مئات من السنين، شاهداً على عدم ديمومة السلطة السياسية الصينية. وعلى عكس ذلك في اليابان كان هناك تقليد سلالي واحد متواصل منذ التأسيس الأسطوري للدولة، وليس هناك مرادف سياسي لفقدان "تفويض السماء" الذي يمكن أن يؤدي بالإمبراطور الياباني إلى خسارة عرشه، ولدى استيراد اليابانيين للكونفوشيوسية الجديدة كانوا حريصين على ألا تمس أوامرها السياسية امتيازات الإمبراطور والطبقة السياسية الحاكمة.

كذلك كان المتربعون على قمة النظام السياسي الياباني من العسكريين، بينما أديرت الصين تقليدياً من جانب طبقة السادة ـ العلماء. وقد وضعت الطبقة العسكرية التي أدارت شؤون اليابان شرعيتها الأخلاقية الخاصة بها، وتسمى بوشيدو (Bushido) أو ما يعرف بأخلاق الساموراي، التي أكدت على الفضائل العسكرية المتمثلة بالولاء والشرف والشجاعة، وكانت الروابط العائلية تأتي في مرتبة أدنى من تلك المتعلقة بالروابط مع السيد الإقطاعي على نحو صارم[37]. وعندما أدخلت الكونفوشيوسية الصينية التي اعتمدتها سلالة سانغ (Sung)، ولا سيما مدرسة تشو هسي (Chu Hsi)، إلى اليابان في بداية عهد توكوجاوا، جرى تكييفها لكيلا تتعارض مع البوشيدو، بالتشديد على الولاء

بدرجة أكبر. ومع أنه كان هناك نقاش حول الأولوية النسبية للولاء وبر الوالدين في ذلك الوقت فإن الولاء احتل مكان الصدارة في النهاية[38].

وقد رُفعت مكانة فضيلة الولاء في الكونفوشيوسية اليابانية منذ قرون عديدة، ولكن بعد عودة الإمبراطور موتسوهيتو (Meiji)، بذلت جهود جديدة لنشر الكونفوشيوسية كأيديولوجية يمكن أن تدعم أهداف الحكومة في التحديث والوحدة الوطنية[39]. وهذا الجهد الياباني الذي بُذل في القرن التاسع عشر لاستخدام الكونفوشيوسية لصوغ الثقافة لا يختلف عن جهود رئيس الوزراء السابق لي كوان يو (Lee Kwan Yew) في سنغافورة، لفعل الشيء ذاته في التسعينيات. فكل من الأمر الإمبراطوري الذي صدر للجنود والبحارة عام 1882، والمرسوم الإمبراطوري حول التعليم عام 1890 استخدم لغة كونفوشيوسية للتشديد على فضيلة الولاء للدولة[40]. وفي نهاية القرن فإن المسؤولين ورجال الأعمال اليابانيين الذين كانوا يواجهون نقصاً في العمالة وفي انتقال العمال المهرة، بدؤوا ينشرون مبدأ كان يُعلَّم أساساً للطبقات العليا في المجتمع كله، فقد جرى توسيع مبدأ الولاء لكي لا يشمل الدولة فقط، بل الشركة أيضاً، وقد تم إدخاله في النظام التعليمي وفي مكان العمل[41]. لقد كان تشالمرز جونسون (Chalmers Johnson) محقاً عندما قال: «إن هذا يمثل عملاً سياسياً يهدف إلى تلبية احتياجات الدولة والمجتمع في اليابان عند منعطف معين في تاريخها»[42]. وقد تكلل تنفيذه بالنجاح؛ لأن مفهوم الولاء كان راسخاً للغاية في الثقافة اليابانية. وليس من الواضح ما إذا كان ممكناً نشر مبادئ مماثلة في الصين بمثل هذه السهولة.

إن إحدى العواقب المترتبة على هذه التعديلات في الكونفوشيوسية الصينية في اليابان، هي أن روح المواطنة والروح القومية في المجتمع الياباني أهم بكثير منها في المجتمع الصيني. وقد أشرت إلى أن العائلة الصينية شكلت إلى حد ما حصناً دفاعياً ضد دولة متعسفة وجشعة، وبالتالي، حاولت الأعمال التجارية العائلية الصينية غريزياً التفكير في طرق لإخفاء دخلها عن جباة الضرائب. أما في اليابان فالموقف مختلف تماماً بتقدير أن العائلة أضعف، والأفراد تتجاذبهم في شتى الاتجاهات مختلف البنى السلطوية الرأسية التي يتبعونها. والأمة اليابانية بأسرها التي يتربع الإمبراطور على

قمتها هي إلى حد ما "عائلة كل العائلات" ، وتستقطب درجة من الالتزام الأخلاقي والارتباط العاطفي لم يتمتع بها الإمبراطور الصيني قط . وعلى عكس اليابانيين كان موقف الصينيين من الغرباء أقل عداء، ويرجح أن يتوحدوا مع العائلة أو رابطة النسب أو المنطقة أكثر مما يتوحدون مع الأمة .

إن الجانب المظلم من إحساس اليابانيين بالروح القومية وميلهم إلى الثقة المتبادلة فيما بينهم، هو افتقارهم إلى الثقة في غير اليابانيين . فالمشكلات التي يواجهها غير اليابانيين الذين يعيشون في اليابان؛ مثل الجالية الكورية الكبيرة، لوحظت على نطاق واسع . كما يتضح عدم الثقة بغير اليابانيين في ممارسات كثير من الشركات اليابانية المتعددة الجنسيات التي تعمل في دول أخرى . ففي حين استوردت الولايات المتحدة الأمريكية بنجاح كبير نواحي من نظام التصنيع الياباني المنخفض التكلفة ، فقد كانت العمليات اليابانية في أمريكا أقل نجاحاً بكثير في الاندماج بشبكات الموردين الأمريكية المحلية؛ فشركات السيارات اليابانية التي بنت مصانع تجميع في الولايات المتحدة الأمريكية مثلاً، قد جلبت معها مورِّدي تنظيماتها الشبكية من اليابان . وتشير إحدى الدراسات إلى أن حوالي 90٪ من أجزاء السيارات اليابانية التي يتم تجميعها في أمريكا تأتي من اليابان أو من شركات تابعة للشركات اليابانية في أمريكا[43] . وهذا أمر متوقع بالنظر إلى الاختلافات الثقافية بين الطرف الياباني الذي يقوم بعملية التجميع والمقاول من الباطن الأمريكي، لكنها أدت على نحو مفهوم إلى استياء متبادل بين الطرفين . وثمة مثال آخر فقد استخدمت الشركات اليابانية المتعددة الجنسيات عدداً كبيراً من المديرين التنفيذيين المحليين لإدارة أعمالها في الخارج، إلا أنها نادراً ما تعاملهم كمديرين تنفيذيين من المستوى ذاته السائد في اليابان . فقد يطمح أمريكي يعمل في قسم فرعي لشركة يابانية في الولايات المتحدة في الترقي داخل المؤسسة، لكن من غير المحتمل أبداً أن يُطلب منه الانتقال إلى طوكيو أو حتى إلى منصب أعلى خارج الولايات المتحدة[44] . وهناك استثناءات؛ فشركة سوني (Sony) في أمريكا مثلاً التي تضم عدداً كبيراً من الموظفين الأمريكيين تتمتع باستقلال ذاتي كبير، وغالباً ما تؤثر في شركتها الأم في اليابان، لكن دائرة الثقة اليابانية عموماً لا تمنح كاملة إلا لليابانيين الآخرين .

ثمة عنصر آخر في الثقافة اليابانية أتاح عنصراً إضافياً من المرونة في العلاقات التجارية، وهو التقليد السائد منذ زمن طويل من حيث إن الممسكين الحقيقيين بزمام السلطة ليسوا بالضرورة هم أنفسهم الممسكين الاسميين بزمامها، وهذه أيضاً نقطة اختلاف رئيسية بين الثقافتين اليابانية والصينية. ففي اليابان غالباً ما يكون الممسك الفعلي بزمام السلطة شخصاً مجهولاً يعمل من وراء الستار، قانعاً بممارسة الحكم بصورة غير مباشرة. وعملية عودة الإمبراطور الميجي إلى العرش، على حساب القائد الوراثي للجيش الياباني، قد دبرتها مجموعة من النبلاء من ساتسوما (Satsuma) وتشوشو (Choshu) الذين تصرفوا باسم الإمبراطور والذي لم يكن يتمتع إلا بقليل من السلطة، سواء قبل عودته أو بعدها. وفي الواقع فإن السبب الوحيد في وجود تقليد متواصل من حكم السلالة الإمبراطورية في اليابان هو أن الأباطرة اليابانيين لم يكن لديهم سلطة. وفي تناقض حاد مع الصين، حيث غالباً ما كان الإمبراطور يمارس الحكم، فإن الصراع الحقيقي على الزعامة في اليابان نشب بين مستشاري الإمبراطور الذين حافظوا على واجهة الحكم والشرعية المتواصلة، بينما كانوا يتنافسون على السلطة الحقيقية تنافساً شديداً، وهو أمر غالباً ما كان يجر البلاد إلى أتون الحرب الأهلية.

وكما حدث بشأن ممارسة التبني الواسعة النطاق، فإن كون الممسكين الفعليين والاسميين بزمام السلطة في اليابان ليسوا هم الأشخاص أنفسهم هو أمر عظيم الفائدة في عمليات الخلافة السياسية والتجارية؛ ففي أواخر الثمانينيات ومطلع التسعينيات كان كثير من القادة الذين مارسوا السلطة الحقيقية في جمهورية الصين الشعبية رجالاً في الثمانينيات قاتلوا معاً إلى جانب ماو تسي تونغ كرفاق له في المسيرة الطويلة، أو أنهم بدؤوا حياتهم السياسية في أيام ثورة 1949. ولم تكن هناك وسيلة لترقيتهم إلى مراكز صورية أعلى لمصلحة الزعماء الشبان، وتأخرت عملية الإصلاح السياسي في ذلك البلد بانتظار وفاتهم[45]. ويوجد وضع مماثل في كوريا الشمالية التي تشبه ممارساتها السياسية الصين أكثر من اليابان، فقد ظل الموقف السياسي الداخلي في كوريا الشمالية كثيراً أسير العمر الطويل الذي عاشه زعيمها كيم إيل سونغ. أما في اليابان فالوضع مختلف كثيراً؛ حيث يمكن - بلطف - إزاحة الزعماء الذين أصبحوا طاعنين في السن أو فقدوا الأهلية وتعيينهم في مناصب فخرية، بينما يتولى أشخاص شبان السلطة الحقيقية. وربما يعود

أصل هذه الممارسة إلى بيت المزارع التقليدي؛ فقد كان شائعاً أن ينتقل رب العائلة من المنزل الرئيسي إلى منزل أصغر لمصلحة ابنه الأكبر، عندما يصبح الأخير في سن تسمح له بتولي المسؤوليات القيادية. ومع أن اليابانيين يحترمون كبار السن، فإنهم يحترمون أيضاً رجلاً عجوزاً مثل سويتشيرو هوندا (Soichiro Honda)، يعرف متى ينتهي دوره ويتنازل عن السلطة لشخص أكثر شباباً وحيوية[46].

إن تتبع النشأة التاريخية لمؤسسات يابانية مثل العائلة والجماعات الطوعية وحصر الإرث في الابن الأكبر وقواعد التبني وما إلى ذلك، يخرج عن نطاق هذا الكتاب. غير أن هناك عاملاً حاسماً واحداً أشار إليه العديد من الكتاب في معرض إيضاح أسباب نشوء هذه المؤسسات في اليابان، وليس في أماكن أخرى من شرق آسيا، وهو يتعلق بالطبيعة اللامركزية للسلطة السياسية في اليابان[47]. فاليابان - مثل ألمانيا وشمال إيطاليا، وعلى عكس جنوب إيطاليا وفرنسا والصين - لم تخضع قط في فترة ما قبل الحداثة لسلطة حكومة مركزية قوية ذات بيروقراطية كبيرة تتدخل في كل شيء. وبرغم أن اليابان تفتخر بتقليد متواصل لحكم سلالي، فإن الأباطرة اليابانيين كانوا دائماً ضعفاء ولم يتمتعوا مطلقاً بالقدرة على إخضاع الأرستقراطية الإقطاعية، كما حدث في فرنسا، وكانت السلطة موزعة بشكل واسع بين سلسلة من العشائر المتقاتلة والتي كانت قوتها تبرز ثم لا تلبث أن تخبو. وقد أدى فشل السلطة المركزية في تعزيز سيطرتها إلى إتاحة فسحة من الحرية سمحت بنشوء الجمعيات الصغيرة، وخلال فترة إصلاحات التايكا (Taika) في القرن السابع عشر مثلاً كان باستطاعة السادة الإقطاعيين المحليين استقطاب المزارعين من المزارع والضياع مقابل تأمين الحماية العسكرية لهم من السلطات الإمبراطورية[48]. وكما كانت الحال في أوربا أدت الفترات المطولة من الحروب الأهلية إلى قيام إقطاعيات مستقلة ترتكز على مبادلة الحماية بالأرز بين الساموراي والمزارعين، دون أن يكون لصلة القرابة أي دور. لذلك فقد ترسخت جذور فكرة الالتزام المتبادل القائم على تبادل الخدمات في التقاليد الإقطاعية اليابانية[49]، وقد سمحت السلطة السياسية اللامركزية بمجال كبير لمزاولة النشاط الاقتصادي الخاص. وقبيل عودة الإمبراطور ميجي إلى الحكم كان العديد من حكومات الهان (Han) المحلية التي قسمت اليابان فيما بينها في زمن توكوجاوا، تشرف على الصناعات الخاصة بها، وأصبح عدد

من صناعات الهان يشكل الأساس لإقامة المشروعات الصناعية الكبرى بعد عام 1868. ومرة ثانية كما كانت الحال في أوربا، أتاح تقسيم السلطة نمو مدن مثل أوساكا وإيدو (طوكيو)، التي ضمت طبقة تجار كبيرة وقوية بشكل متزايد[50]، ولم يكن ممكناً نشوء مثل هذه الطبقة في الصين دون أن تصطدم على وجه السرعة بالسلطة الإمبراطورية وتواجه الإخضاع أو الالتزام بالأنظمة التي تضعها تلك السلطة.

لا شك في أن نواحي أخرى في الثقافة اليابانية أدت دوراً مهماً في النجاح الاقتصادي لليابان، وثمة ناحية مهمة منها تتعلق بالطابع الخاص للبوذية اليابانية. وكما بيَّن روبرت بله (Robert Bellah) وآخرون، فإن مبادئ الراهبَين البوذيين بيجان إيشيدا (Baigan Ishida) وشوسان سوزوكي (Shosan Suzuki) اللذين عاشا في مطلع فترة توكوجاوا، قد أقرت النشاط الاقتصادي العادي، وسنَّت قانوناً أخلاقياً تجارياً على نحو مشابه للمذهب التطهري الأول في إنجلترا وهولندا وأمريكا[51]. وبعبارة أخرى كان هناك نظير ياباني لأخلاقيات العمل البروتستانتية، وضع في الفترة ذاتها تقريباً التي صدرت فيها الصيغة الأوربية. وترتبط هذه الظاهرة بشكل وثيق بتقليد زن (Zen) المتعلق بتحقيق الكمال في الأنشطة العلمانية اليومية - المبارزة بالسيف والرماية والنجارة ونسج الحرير وما شابه ذلك - من خلال التأمل الداخلي، وليس الأسلوب الفني المعروف[52]. والذين شاهدوا فيلم أكيرا كوروساوا (Akira Kurosawa) القديم وعنوانه "الساموراي السبعة"، يتذكرون شخصية زن المبارز الذي استطاع بعد التأمل، أن ينتزع أحشاء خصمه بضربة واحدة رشيقة قبل أن يدرك هذا الأخير ما حدث له. وهذا الهوس بالكمال الذي يشكل عنصراً حاسماً في نجاح الصناعات التصديرية اليابانية له جذور دينية وليست اقتصادية. وبرغم أن مناطق أخرى في آسيا تعتمد أخلاقيات العمل اليابانية، فإن قليلاً منها فقط يشارك اليابان في تقليد الكمال. غير أنني لم أركز على هذه النواحي من الثقافة؛ لأنها لا تتعلق تحديداً بالميل إلى الترابط الاجتماعي التلقائي[53].

والآن نحتاج إلى فهم الطريقة التي تتكشف فيها هذه الممارسات الثقافية في عالم الأعمال التجارية الياباني المعاصر.

الفصل السادس عشر
وظيفة مدى الحياة

شهد الاقتصاد الأمريكي طيلة العقدين الماضيين سلسلة قاسية من التحولات بدأت معها الشركات القديمة والكبيرة تقلص حجمها وتعيد هيكلة أعمالها، وفي بعض الحالات تتوقف عن العمل. وتشكل تسمية "إعادة هيكلة المؤسسة" وهو التعبير الأحدث في سلسلة التعبيرات الملطفة التي يستخدمها الاستشاريون الإداريون لوصف عمليات طرد العمال بدعوى زيادة الإنتاجية. وقد حذر الرئيس الأمريكي بيل كليتون وطائفة من الخبراء الآخرين الشعب الأمريكي من أنه لا يمكنهم أن يتوقعوا الاحتفاظ بالوظيفة ذاتها مدى الحياة، وأنه لا خيار أمامهم إلا القبول بمستوى من التغيير الاقتصادي وعدم الأمان في حياتهم المهنية أعلى مما شهده آباؤهم.

من المثير للاهتمام أن نتكهن بما سوف يحدث في ظل الأحوال الاقتصادية العالمية الراهنة، إذا ما أعلن فجأة بعض المرّيخيين (Martians)* بفرض أنهم احتلوا أمريكا أنهم لن يسمحوا للشركات الأمريكية الكبيرة بأن تسرّح عمالها. وما إن يستعيد علماء الاقتصاد اتزانهم حتى يقولوا إن هذا سيؤذن بموت الاقتصاد الأمريكي، إذ إنه من دون ما يسمونه "تحريك عناصر الإنتاج"، لن تستطيع أسواق العمل التكيف بسرعة مع التغيرات السريعة في الطلب أو اعتماد تقنية أكثر فاعلية. لكن إذا أصر المريخيّون على ذلك، بينما يبدون مرونة في جميع القضايا الأخرى، يمكن للمرء أن يتصور حدوث بعض التغيرات؛ أولاً سوف يبدأ أصحاب العمل بالمطالبة بدرجة أكبر من المرونة في لوائح العمل وظروفه، فإذا لم تكن هناك حاجة للعامل في وظيفة معينة، يصبح لدى الشركة باعث قوي لنقله إلى موقع يكون فيه عمله أكثر فائدة. ثانياً يصبح لدى الشركات حافز قوي إلى تدريب عمالها الذين على رأس العمل، على تعلم مهارات ووظائف جديدة، بحيث لا يشكل وجود هؤلاء الذين لم تعد هناك حاجة لوظائفهم خسارة

* المريخي: أحد سكان المريخ بفرض وجودهم فيه (المحرر).

فادحة للشركة. وقد تتغير بنية الشركات نفسها: بحيث إن العمال الذين لم تعد هناك حاجة إليهم لتصنيع الفولاذ أو المنسوجات يمكن نقلهم إلى وظائف في الإلكترونيات أو التسويق. وأخيراً لا بد من أن يكون هناك قطاع في الاقتصاد هو قطاع المؤسسات الصغيرة، معفى من قاعدة البقاء في الوظيفة مدى الحياة، يتم فيه تسريح العمال غير المطلوبين كحل أخير. ومن المشكوك فيه أن تستطيع هذه التعديلات تعويض فقدان الفاعلية في الشركات غير القادرة على طرد العمال، لكن التغيير قد يشتري سلعة غير محسوسة يمكن أن تعود في النهاية بمردود كبير يتمثل في ولاء العمال وعزوفهم بدرجة أكبر عن الاستفادة المجانية على حساب الشركة.

تصف الفقرة السابقة في جوهرها طبيعة نظام الوظائف مدى الحياة الذي تمارسه المؤسسات الكبيرة. ويشكل هذا النظام والدرجة العالية من التضامن الجماعي القائم داخل الشركات اليابانية إحدى السمتين المميزتين الفريدتين للاقتصاد الياباني. أما الأخرى التي نبحثها في الفصل التالي فتتعلق بالاستقرار البعيد المدى للعلاقات بين مختلف الشركات المنتسبة إلى التنظيم الشبكي نفسه. وثمة مصدر مشترك للممارستين يتمثل في الدرجة العالية من الواجب الأخلاقي المتبادل الذي ينشأ بين اليابانيين بعضهم نحو بعض داخل المجموعات التي يشكلونها بصورة تلقائية[1]. وهذا الإحساس بالواجب ليس قائماً على صلة القرابة، كما هي الحال في الصين، كما أنه لا ينشأ من العلاقات التعاقدية القانونية، بل إنه أقرب إلى الواجب الأخلاقي الذي يشعر به أعضاء طائفة دينية بعضهم نحو بعض، حيث تكون إقامة العلاقة طوعية لكن الخروج منها ليس كذلك.

الدليل الأول على الواجب المتبادل نجده في سوق العمل اليابانية وفي العلاقات القائمة بين العمال والمديرين اليابانيين. وفي الصين - كما رأينا - لا يكون الموظفون الذين لا ينتمون إلى العائلة عادة متحمسين للبقاء في مؤسستها التجارية لفترات طويلة إذا ما توافرت لديهم خيارات أخرى؛ فهم يعلمون أنهم ربما لن يُقبلوا في الإدارة العليا كشركاء موثوق بهم جميعاً ومتساوين مع أفراد العائلة، كما أنهم لا يشعرون بالارتياح في علاقة تبعية يومية مع أصحاب العمل، وبالتالي يميل الموظفون في الصين إلى تغيير عملهم بسهولة، ويأملون في النهاية بجمع رأس المال الكافي لتأسيس عمل تجاري خاص بهم.

على العكس من ذلك، حولت الشركات اليابانية الكبيرة ممارسة الوظيفة مدى الحياة، والتي يطلق عليها (nenko) باليابانية، إلى نظام رسمي منذ الفترة الأولى التي أعقبت الحرب العالمية الثانية على أقل تقدير[2]. وعندما يبدأ الموظف عمله (أو الموظفة في حالات أقل شيوعاً بكثير) لدى شركة معينة، يتم الاتفاق على أن الإدارة ستواصل توفير العمل له، بينما يوافق الموظف من ناحيته على ألا يتخلى عن الشركة بحثاً عن وظيفة أفضل أو أجر أعلى في مكان آخر. وبرغم وجود عقد مكتوب فإن قوة الاتفاقية لا تكمن في العقد نفسه، والواقع أن إصرار الموظف على وضع هذا الترتيب بلغة قانونية يُعد عادة تمسكاً بشكليات جوفاء، ويمكن أن يؤدي إلى حرمان الموظف من نظام الوظيفة مدى الحياة حرماناً كاملاً[3]. وقد تفرض جزاءات شديدة على من ينتهك العقد غير الرسمي؛ فالموظف الذي يترك وظيفة مدى الحياة للالتحاق بمؤسسة أخرى، لأنها تدفع له أجراً أعلى، يمكن في النهاية أن يصبح منبوذاً، وينطبق الشيء ذاته على الشركة التي تحاول اصطياد موظفي شركة أخرى. ولا تفرض هذه العقوبات استناداً إلى القانون بل إلى الضغط الأخلاقي وحده.

يؤدي نظام الوظيفة مدى الحياة إلى حصر العمال في مجال واحد معظم حياتهم المهنية، ويقوم المجتمع الياباني على أساس المساواة والجدارة، لكن فرصة الارتقاء الاجتماعي لا تأتي عادة إلا مرة واحدة في الحياة عندما يتقدم الشاب إلى امتحان عسير بغية الدخول إلى الجامعة اليابانية، والامتحانات مفتوحة أمام الجميع وتعطى الدرجات بشكل موضوعي، وعلى أساسها تقبل الجامعات الطلبة. وتعتمد الوظائف المتوافرة بعد الجامعة اعتماداً شديداً على الكلية التي التحق بها الشخص (أكثر مما تعتمد على أدائه فيها). وعندما يبدأ عمله في الشركة، لا تتاح له فرصة تذكر للقفز فوق ظهور أقرانه على سلم الأقدمية. ويجوز للشركة أن تجري تنقلات للموظفين كما تشاء، لكن هؤلاء العمال الأفراد ليس لديهم رأي يذكر في هذا الأمر. والطالب الذي يفشل في بلوغ المرحلة النهائية من امتحان الدخول، يمنع بعد ذلك فعلياً من العمل في قطاع المؤسسات الكبيرة التي تتميز بوظائفها ورواتبها الجيدة، مع أنه قد تتاح له الفرصة للعمل في قطاع الشركات الصغيرة[4]، ولهذا يشعر طلبة المدارس اليابانيون بضغط شديد لتحقيق النجاح، أحياناً من اللحظة التي يدخلون فيها روضة الأطفال، وكل هذا يتناقض

تناقضاً شديداً مع ما يجري في الولايات المتحدة، حيث كان دائماً بالإمكان - حتى في مرحلة متقدمة من العمر - البدء مجدداً من الصفر بعد التعرض للفشل.

يجري دفع رواتب للعمال بطريقة تبدو غير معقولة إطلاقاً من وجهة نظر علم الاقتصاد التقليدي الجديد[5]؛ فلا يوجد ما يسمى مبدأ الأجر المتساوي للعمل المتساوي، بل إن الأجر يستند بشكل عام إلى الأقدمية أو إلى عوامل أخرى لا علاقة لها بأداء العامل، مثل إعالة عائلة كبيرة[6]. وتدفع الشركات اليابانية - نسبياً - حصة أكبر من إجمالي الأجر إلى العمال في صيغة علاوات، يمنح بعضها مكافأة على الجهد الفردي، لكن في أغلب الأحيان تدفع إلى جماعات أكبر - مثلاً إلى قسم داخل الشركة أو إلى الشركة بأسرها - مقابل الجهود الجماعية، وبعبارة أخرى يعرف العامل أنه لن يفصل من العمل إلا في حالات سوء السلوك المفرط، كما يعرف أن أجره لن يرتفع إلا إذا أصبح كبيراً في السن، وليس مقابل زيادة مجهوده الفردي، فإذا تبين أن العامل غير مؤهل أو غير مناسب على نحو آخر، فبدلاً من أن تطرده الشركة، غالباً ما تجد له مكاناً آخر في الشركة يمكن أن يقبع فيه بأمان، فمن وجهة نظر الإدارة تصبح العمالة تكلفة ثابتة كبيرة لا يمكن تخفيضها إلا بصعوبة بالغة في أوقات الركود الاقتصادي[7].

يبدو أن هذا النوع من نظام الأجر يغري بالحصول على منفعة مجانية، فأي مزايا زائدة تنجم عن الأداء المتميز هي في الواقع في مصلحة الجميع بالنسبة إلى الشركة كلها؛ مما يعطي الفرد حافزاً إلى التهرب من تحمل نصيبه من العبء، ولا يوجد إلا نوع واحد آخر من المجتمعات التي يتم فيها الفصل بين الأجر والأداء بهذه الطريقة التامة، وهو العالم الشيوعي السابق، وهناك كما نعلم جيداً أدى هذا النظام إلى إضعاف الإنتاجية وأخلاقيات العمل بشكل كامل.

إن ضمان الوظيفة مدى الحياة لا يضعف الإنتاجية أو أخلاقيات العمل في اليابان، وتشكل حقيقة توافقه مع أخلاقيات عمل قوية للغاية شهادة على قوة الواجب المتبادل في المجتمع الياباني؛ ذلك أن موافقة العامل على بذل قصارى جهده في سبيل الشركة - مقابل العمل المستقر والترقية الثابتة - تشكل جزءاً من العقد الضمني للعمل مدى الحياة، وبعبارة أخرى يود الموظف أن يبذل كل ما في وسعه في سبيل الشركة؛ لأنها

تهتم بمصلحته على المدى الطويل. وليس الإحساس بالواجب رسمياً أو قانونياً، بل يتحول إلى إحساس ذاتي تماماً يهتدي به المرء نتيجة لعملية تنشئة اجتماعية خفية. ولا يتردد نظام التعليم العام في تعليم الأولاد السلوك "الأخلاقي" الصحيح، كما يتواصل التعليم الأخلاقي في برامج تدريب العمال التي ترعاها المؤسسات اليابانية[8].

حاولت الدول الشيوعية أن تغرس إحساساً مماثلاً بالواجب الأخلاقي في المجموعة الاجتماعية الكبرى من خلال الدعاية المتواصلة والتلقين العقائدي والتخويف؛ لكن هذا النوع من الإرهاب الأيديولوجي لم يثبت عدم جدواه في حفز الأفراد إلى العمل فحسب، بل أدى أيضاً إلى انتشار السخرية والتشكيك اللذين نتج عنهما فقدان واضح لقيم العمل والروح العامة وروح المواطنة في أوربا الشرقية والاتحاد السوفيتي السابق.

يقاوم الموظفون في نظام العمل مدى الحياة إغراء المنفعة المجانية لأن الالتزام الأخلاقي طريق ذو اتجاهين، ذلك أنهم يُكافَؤون على ولائهم وعملهم بطرق مختلفة تتجاوز كثيراً التزام ضمان الوظيفة. ومعروف عن أصحاب العمل اليابانيين أنهم يتخذون موقفاً أبوياً تجاه الحياة الشخصية لعمالهم؛ إذ يحضر الرئيس المباشر الأعراس والجنازات المتعلقة بمرؤوسيه، بل يمكن أن يعمل وسيطاً في ترتيب الزيجات، ويرجح أن يؤدي أكثر من نظيره الصيني دوراً رئيسياً في مساعدة العامل في التغلب على مشكلاته المالية أو على آثار حدوث إصابات أو وفيات في عائلته[9]. ويرجح أكثر أن يقيم علاقة اجتماعية مع مرؤوسيه بعد ساعات العمل، وجرت العادة أن تنظم الشركات اليابانية المناسبات الرياضية والاجتماعية والرحلات والإجازات لموظفيها.

غالباً ما توصف المؤسسة اليابانية بأنها أشبه بعائلة واحدة[10]، فالتأكيد بأن "مراقب العمال الجيد ينظر إلى عماله كما ينظر الأب إلى أولاده" يحظى عادة بقبول قوي في استطلاعات الرأي اليابانية[11]. ومن المرجح أن يقول اليابانيون أكثر من الأمريكيين إن رئيسهم المباشر في العمل "يهتم بهم شخصياً في مسائل لا تتعلق بالعمل" ولدى إجراء مقارنة تصل النسبة بينهما إلى 87٪ مقابل 50٪[12]. وفي الحقيقة فإن الروابط الأخلاقية التي تنشأ بين موظفي الشركة غالباً ما تحظى بالأولوية على روابطهم مع عائلاتهم الشخصية، ومن الأشياء المألوفة أن يشارك الموظفون طواعية في الرحلات التي ترعاها

الشركة في عطل نهاية الأسبوع بدلاً من قضاء الوقت مع عائلاتهم، أو أن يخرجوا في الأمسيات لتناول المشروبات مع زملائهم في العمل بدلاً من البقاء في البيت مع الزوجة والأولاد، ويعد استعدادهم للتضحية بمصالح العائلة من أجل المؤسسة دليلاً على الولاء. أما عدم الرغبة في فعل ذلك فإنه ينظر إليه على أنه تهاون أخلاقي، وكما هي الحال في العائلة الحقيقية فإنه من الصعب جداً الخروج من هذه العلاقة، فإذا شعر المرء أن "أباه" المتمثل بالشركة التي يعمل فيها مستبد أكثر من اللازم فلن يجد أمامه عادة سبيلاً للتبرؤ منه بترك العمل في الشركة والانتقال إلى شركة أخرى.

تنعكس عرى الواجب المتبادل التي يشعر بها العمال والمديرون على نطاق أوسع في التنظيم العمالي الياباني؛ فالنقابات العمالية اليابانية في حقبة ما بعد الحرب العالمية الثانية ليست منظمة على أساس الحرف أو الصناعة، كما هي الحال في الولايات المتحدة الأمريكية وفي كثير من الدول الأوربية، بل كنقابات لعمال الشركة؛ فمثلاً إن اتحاد شركة هيتاشي يمثل عمالها، بصرف النظر عن اختصاصاتهم. وتعكس المواقف التي يتخذها العمال والإدارة بعضهم نحو بعض درجة من الثقة أكبر مما نجده في الولايات المتحدة، وأكبر كثيراً مما نراه في دول أوربية مثل بريطانيا وفرنسا وإيطاليا التي يحفل تاريخها بالحركات العمالية المتشددة والعقائدية. وبرغم أن النقابات العمالية اليابانية تقيم مظاهرات الربيع كنوع من الحنين إلى أيام التشدد الماضية في فترة مبكرة من هذا القرن، فإن لديها مصلحة مشتركة مع الإدارة في مجمل نمو الشركة ورفاهيتها، وهكذا غالباً ما تتصرف النقابات العمالية اليابانية كأداة بيد الإدارة، تسعى إلى معالجة الشكاوى حول ظروف العمل أو معاقبة العمال الفوضويّين. أما الموقف في بريطانيا فهو مختلف تماماً بطبيعة الحال، ويوضح ذلك عالم الاجتماع رونالد دور (Ronald Dore) في دراسته المقارنة لمصنع بريطاني وآخر ياباني قائلاً: «في بريطانيا بينما يقبل كثيرون في صفوف النقابات والإدارة بحتمية وجود الطرف الآخر، فإنهم يرفضون القبول بشرعيته أو على الأقل القبول بشرعية القوة التي يتمتع بها، ويميل كلا الجانبين إلى اعتبار المجتمع المثالي هو المجتمع الذي لا يوجد فيه الطرف الآخر»[13].

إن المديرين الغربيين الذين يلاحظون سهولة انقياد النقابات العمالية اليابانية غالباً يتوقون إلى علاقات مشابهة مع عمالهم، ويحاولون استمالة نقابات عمالهم باستخدام اللغة اليابانية للمصالح المشتركة بين العمال والإدارة، لإقناعهم بالتخفيف من صرامة لوائح العمل أو القبول بتنازلات حول الأجور، ولكن لكي ينجح الالتزام المتبادل على الطريقة اليابانية يجب أن يكون هناك التزام وثقة بين الطرفين. ويمكن لعضو نقابة العمال في الغرب أن يجد أنه من السذاجة الوثوق في أن الإدارة تريد خير العمال وخيرها على حد سواء؛ فالشركة سوف تستغل أية تنازلات يقدمها الاتحاد العمالي، في الوقت الذي لا تقدم في المقابل إلا أقل ما يمكن على صعيد ضمان الوظيفة أو غيرها من المزايا. وفي المفاوضات حول العقود غالباً ما يفتح المديرون دفاتر الحسابات أمام المفاوضين التابعين للنقابة، لإقناعهم بأنهم لا يستطيعون الاستجابة لأي طلب بزيادة الأجور. غير أن هذا التكتيك لا ينجح إلا إذا كانت النقابة تثق بأمانة الإدارة فيما تقوله لها[14]. والمعرفة قوة، وقد مر كثير من النقابات العمالية الغربية بتجربة مُرة حاول أصحاب العمل خلالها التفوق عليهم في استخدام المناورات، وذلك بتزوير دفاتر الحسابات التي تبالغ في قيمة النفقات وتقلل من قيمة الأرباح بهدف المساومة. إذاً لن يكون بالإمكان إنشاء نقابات عمالية على الطريقة اليابانية إلا إذا شرعت الإدارة تفكر على الطريقة اليابانية.

أشار المراقبون ومن ضمنهم العديد من اليابانيين إلى أن نظام الوظيفة مدى الحياة في اليابان وما ينشأ عنه من علاقة بين العمال والإدارة، يشكل ممارسة قديمة تنبع مباشرة من التقاليد الثقافية العميقة الجذور، خصوصاً تقليد الولاء الكونفوشيوسي[15]. وفي الواقع هناك أساس ثقافي لضمان الوظيفة مدى الحياة، لكن العلاقة بين التقليد الثقافي والعمل التجاري المعاصر هي أكثر تعقيداً من ذلك[16]؛ فالوظيفة مدى الحياة في صيغتها الراهنة لم تبدأ إلا بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، ولا تنطبق على كثير من الشركات الصغيرة في الطبقة الثانية من الصناعة اليابانية. ويمثل هذا النظام ذروة الجهود التي بذلها أصحاب العمل اليابانيون والحكومة لتحقيق الاستقرار في صفوف القوى العاملة، وهو كفاح انطلق مع بداية عملية التصنيع اليابانية في أواخر القرن التاسع عشر. وفي بداية القرن العشرين على وجه الخصوص حدث نقص متكرر في العمالة الماهرة، فوجد أرباب العمل أنفسهم - غالباً - عاجزين عن الاحتفاظ بالعمال الذين يحتاجون إليهم. وكان

هناك تقليد يعود إلى عصر توكوجاوا الذي تميز فيه العمال أصحاب الحرف بكثرة التنقل؛ فكانوا ينتقلون من مكان عمل إلى آخر على هواهم، وكان هؤلاء العمال يتباهون بكراهيتهم للنمطية (الروتين) وبتمردهم وبقدرتهم على بيع خبراتهم أينما يريدون، وكذلك تباهوا بمستوى معيشتهم المرتفع وبأسلوب حياتهم غير التقليدي، وهذه خصال لا نميل إلى إلصاقها باليابانيين المعاصرين[17]. وكانت العمالة الماهرة في تلك الفترة منظمة تحت مظلة أوياكاتا (oyakata) أو النقابات المهنية التقليدية التي كان أعضاؤها يدينون بالولاء الأول لحرفهم وليس لأصحاب العمل[18].

كان الاستقرار الوظيفي مهماً بشكل خاص؛ لأن الشركات الخاصة تولت مسؤولية تدريب موظفيها في المهارات الصناعية الأساسية؛ وبالتالي كانت تكلفة الانفصال عالية بالنسبة إلى المؤسسات التي استثمرت أموالاً في مجال تدريب عمالها، وكانت شركة ميتسوبيشي إحدى المؤسسات الكبرى الأولى التي عرضت على موظفيها عام 1897 مجموعة سخية من المزايا تتعلق بظروف المرض والتقاعد في محاولة للاحتفاظ بعمالها. وبرغم هذه الممارسات الجديدة فقد ظلت معدلات الانفصال عالية للغاية في السنوات اللاحقة، ونادراً ما انخفضت - على سبيل المثال - إلى أقل من 50٪ في السنة في الصناعات الهندسية[19]. كذلك لم تكن علاقات العمل في اليابان دائماً سلمية؛ فقد أدى نمو الطبقة العاملة إلى نشاط وتشدد نقابي كبيرين، إلى أن أقدم النظام العسكري على حل النقابات عام 1938. وعندما أعادت الصناعة اليابانية تشكيل نفسها بعد حرب الباسيفيك، كان قادتها يأملون في إقامة مجموعة من علاقات العمل أكثر انسجاماً واستقراراً من تلك التي كانت سائدة من قبل. وبدعم من الحكومات المحافظة بعد أواخر الأربعينيات ومن الحليف الأمريكي المتعاطف الذي لم يكن يريد أن يرى تشدداً نقابياً يسارياً، كانت النتيجة قيام نظام الوظيفة مدى الحياة الذي أصبح مألوفاً الآن.

دفع المنشأ الحديث لمؤسسة الوظيفة مدى الحياة بعض المراقبين إلى القول بأنها ليست ظاهرة حددتها الثقافة مطلقاً، بل مجرد مؤسسة أنشأتها السلطات السياسية لتلبية احتياجات اليابان عند منعطف معين من تاريخها[20]، غير أن هذا التفسير يسيء فهم الدور الذي أدته الثقافة في تحديد شكل هذه المؤسسة[21]. صحيح أن الوظيفة مدى الحياة

ليست ممارسة قديمة في اليابان، ولكنها مع ذلك ترتكز على بعض العادات الأخلاقية ذات التاريخ الطويل. ولكي ينجح نظام قائم على الالتزام الأخلاقي المتبادل، فإنه يحتاج أولاً إلى وجود درجة عالية من الثقة داخل المجتمع؛ إذ يمكن للمؤسسة بسهولة استغلال العمال والنقابات في ظل هذا النظام، تماماً كما يمكن للعمال أن يحصلوا فيه على منافع مجانية، فعدم حدوث ذلك بدرجة ملموسة في اليابان هو دليل على حقيقة أن كل طرف يثق جداً في أن الطرف الآخر سوف يفي بالواجبات المترتبة عليه في الصفقة المبرمة بينهما. ومن الصعب جداً تصور تطبيق نظام الوظيفة مدى الحياة بنجاح في مجتمعات ذات ثقة منخفضة نسبياً مثل تايوان وهونغ كونغ وجنوب إيطاليا أو فرنسا، أو في مجتمع تمزقه العداوات الطبقية مثل بريطانيا؛ ذلك أن كلاً من العمال والإدارة سيرتاب في دوافع الجهة التي أنشأت النظام؛ فالعمال سيظنون أنه مؤامرة لإضعاف التضامن النقابي، والإدارة ستعتبره مشتبهاً به. ويمكن للحكومات في مثل هذه المجتمعات أن تجعل نظام الوظيفة مدى الحياة ملزماً قانونياً، تماماً كما فعل كثير من الدول الاشتراكية، لكن من المحتمل ألا يفي العمال أو الإدارة بتعهداتهما بموجب هذه الصفقة؛ فالعمال قد يتظاهرون بالعمل، وأصحاب العمل قد يزعمون أنهم يحققون الازدهار. أما النظام الياباني فيعمل بفاعلية كبيرة، لأن كلاً من العمال والإدارة يُضفي صفة ذاتية على هذه القواعد؛ فالعمال يعملون والمديرون يهتمون بمصالح العمال دون إكراه ودون تحمل تكاليف الصفقات المترتبة على نظام قانوني رسمي للحقوق والواجبات لتنظيم العلاقات بينهما.

إن انتهاء الازدهار الاقتصادي في اليابان في أواخر الثمانينيات والركود الذي أعقبه في عامي 1992 و 1993، مع استمرار المشكلات الناجمة عن ارتفاع سعر صرف الين، قد وضع ضغوطاً هائلة على نظام الوظيفة مدى الحياة. وفي محاولة من الشركات اليابانية لخفض نفقاتها مع الوفاء بالتزاماتها المتعلقة بالوظائف، ردت على الأزمة بعدد من الطرق؛ فقد نقلت الموظفين إلى مجالات عمل أخرى، وأنزلتهم إلى الطبقة الثانية بالشركات الصغيرة، وخفضت علاواتهم، وأجبرتهم على قبول تقاعد مبكر، ووضعت عمالاً آخرين على الهامش تماماً، فأبقت على رواتبهم بينما كانت بالفعل تخفض درجتهم الوظيفية. ولعل أكثر العواقب الاجتماعية خطورة هو الانخفاض الحاد

في مستوى توظيف خريجي الجامعات الجدد[22]؛ فقد هبطت نسبة توظيف الشركات لهم بنسبة 26٪ عام 1992، وبنسبة 10٪ أخرى عام 1993، مما ترك 150,000 خريج دون عمل[23]. وفي الحقيقة لجأت بعض الشركات الكبيرة إلى عمليات التسريح، بينما بدأت شركات أخرى تمارس عملية "اصطياد الموظفين" على الطريقة الأمريكية، مستفيدة من الطلب الضعيف على العمالة كفرصة لتصيد موظفي الشركات المنافسة لها. غير أن نظام الوظيفة مدى الحياة يمنعها من تخفيض عدد موظفيها واللجوء إلى عملية "إعادة الهيكلة"؛ للاستفادة من المكاسب في العملية الإنتاجية، والإقدام على التسريحات الجماعية، أو شراء الشركات الأخرى، كما فعل العديد من الشركات الأمريكية في مطلع التسعينيات. وكان من الأسهل كثيراً التقيد بالتزام الوظيفة مدى الحياة عندما كانت اليابان تشهد نمواً يزيد على 10٪، مع حدوث القليل من النكسات أو التراجع في سرعة النمو. ولا يُعرف ما إذا كانت الوظيفة مدى الحياة الآن سوف تشكل عائقاً ملموساً أمام إنتاجية الشركات اليابانية بعد أن وصل الاقتصاد الياباني إلى مرحلة النضج، وسار في نمط من النمو الأبطأ على المدى البعيد، ولكن حتى إن لم تكن الوظيفة مدى الحياة هي النظام الأمثل للمستقبل، فقد أحرزت نجاحاً جيداً في اليابان في الماضي، حيث وفَّقت بين الأمان الوظيفي والفاعلية الاقتصادية على نحو لم يتسن للاقتصادات الغربية تحقيقه[24]. وإن حقيقة نجاح هذا النظام حتى الآن، بل نجاحه بشكل مطلق، لهي شهادة على قوة الالتزام المتبادل في الحياة الاجتماعية اليابانية.

الفصل السابع عشر

عصبة المال

وقعت مؤخراً حادثة على الإنترنت - وهي شبكة الحاسوب التي أسستها بالأصل وزارة الدفاع الأمريكية لتمكين أجهزة الحاسوب من الاتصال فيما بينها في شتى أنحاء العالم - توضح أهمية الواجب المتبادل لسير العمل في شبكة ما، ويعتقد كثير من المتحمسين للطرق السريعة للمعلومات أن شبكات المؤسسات الصغيرة أو الأفراد تمثل شكلاً تنظيمياً جديداً سيثبت تفوقه على كل من المؤسسات الهرمية الكبيرة من جهة، وعلى العلاقات الفوضوية في السوق من جهة أخرى، غير أنه لكي تكون الشبكات أكثر فاعلية يجب توافر مستوى عال من الثقة وأعراف مشتركة للسلوك الأخلاقي بين أعضاء الشبكة. وربما تمثل أهمية الالتزام الاجتماعي مفاجأة لكثير من عباقرة الحاسوب الذين قاموا ببناء شبكة الإنترنت، والذين يحبون الحرية ويكرهون أي شكل من أشكال السلطة، لكن الشبكات في الحقيقة تعاني من هشاشة خاصة تجاه أشكال معينة من السلوك المعادي للمجتمع ومن انعدام الأعراف.

الإنترنت شبكة مادية، كما يعد أيضاً مجتمعاً له قيم مشتركة، وإن كان ذلك بشكل محدود[1]. ولقد كان مجتمع الإنترنت في سنواته الأولى في السبعينيات والثمانينيات يضم في معظمه باحثين حكوميين وأكاديميين متجانسين في خلفياتهم واهتماماتهم بدرجة كافية للالتزام بمجموعة من القواعد غير المدونة التي تتعلق بآداب استخدام الشبكة، وبعيداً عن أية هرمية إدارية رسمية أو لوائح قانونية تبادل مستخدمو الإنترنت البيانات والمعلومات بحرّية، على افتراض أن تكلفة وضع البيانات في الشبكة ستغطّى في نهاية الأمر من خلال حق الحصول المجاني على بيانات الأفراد الآخرين. وكانت إحدى القواعد الرئيسية، لكن غير الرسمية للإنترنت، هي حظر استخدام البريد الإلكتروني للإعلانات التجارية؛ ذلك أنه قد يعوق عمل الشبكة إذا خرج عن حدود السيطرة، وكان يمكن إبقاء تكاليف إدارة النظام منخفضة، لأن مستخدميه قد أضفوا

صفة ذاتية على لوائحه، ويمكن الوثوق بعدم إساءة استخدامهم له. وقد حققت ثقافة الإنترنت عندما كانت محدودة فاعلية اقتصادية حقيقية.

لكن مع انتشار أخبار هذه الخدمة المجانية (أو على الأقل المنخفضة التكلفة) في مطلع التسعينيات، ازداد عدد مستخدميها، بمن فيهم أفراد لم يشعروا أنهم ملتزمون بالضوابط الأخلاقية التي سادت مجتمع الإنترنت عند بداياته في الستينيات والسبعينيات. فقد أقدم محاميان عام 1994 على انتهاك الحظر على الإعلان بشكل فاضح، ومفاجأة مجموعات أخبار الإنترنت بسيل من الإعلانات عن خدماتهما، وبرغم صرخات الاحتجاج التي أطلقها قدامى مستخدمي الإنترنت، زعم المحاميان أنهما لم ينتهكا أية قوانين أو لوائح رسمية، ولا يمكن أن يوصف عملهما بأي شائبة لكي يتوقفا[2]، وبدا واضحاً أن تصرفهما يهدد إمكانية استمرار الشبكة بوجه عام؛ لأنه مع الوقت سوف يبدأ آخرون باستغلال المصلحة العامة لأغراض خاصة.

لكن يمكن حل المشكلة يوماً ما بتحويل الشبكة إلى هيكل هرمي، ووضع مجموعة من القواعد والضوابط الرسمية تتضمن أحكاماً تطبيقية. وعندها سوف يصبح بالإمكان الحفاظ على آداب استخدام الشبكة من خلال الأوامر التي يعززها التهديد باللجوء إلى الإكراه بدلاً من الشعور الذاتي بالالتزام المتبادل. ويمكن لهذه الأوامر والضوابط أن تحافظ على قدرة الإنترنت على الاستمرار، لكنها أيضاً سترفع كثيراً من تكاليف الصفقة اللازمة للحفاظ على بقائها؛ لأنه سيترتب عندئذ تعيين إداريين للشبكة وشرطة وفرض قيود على الدخول إليها وما شابه ذلك، كما أن قيام قراصنة الحاسوب الذين يفتقرون إلى الروح الاجتماعية بإدخال فيروسات الحاسوب في الشبكة قد فرض أصلاً تكاليف اقتصادية إضافية كبيرة على تشغيلها، على شكل حواجز واقية للحاسوب وتقسيم البيانات إلى أجزاء مستقلة. وما كان من قبل يعتبر التزاماً واجباً نابعاً من الذات أصبح الآن مسألة قانونية خارجية مع كل ما ينطوي عليه ذلك من بطء تنفيذ القانون وثقله. وما كان من قبل لامركزياً وذاتي الإدارة، أصبح الآن من الضروري أن تكون له إدارة مركزية وبيروقراطية مصاحبة لهذه الإدارة.

والشبكة من حيث هي مجتمع يقوم على أساس الالتزام الأخلاقي المتبادل، ربما تكون الأكثر تطوراً في اليابان، فإلى جانب الوظيفة مدى الحياة فإن كيريتسو أو شبكة

الأعمال هي السمة الفريدة الثانية للاقتصاد الياباني الذي يعتمد نجاحه على القدرة الواسعة على إقامة علاقات مبنية على درجة عالية من الثقة[3].

هناك فئتان عامتان من شبكات كيريتسو؛ وهما شبكة كيريتسو الرأسية، مثل شركة تويوتا موتور كوربوريشن للسيارات، التي تتألف من مؤسسة تصنيعية ومن مقاولين وموردين في مجال الإنتاج ومن مؤسسات تسويقية في مجال البيع والتسويق. أما النوع الثاني والأكثر شيوعاً فهو ما يُعرف بشبكة كيريتسو الأفقية أو المتعددة الأسواق، التي تجمع بين أنواع مختلفة كثيراً من الأعمال المشابهة للمجموعات الأمريكية الضخمة؛ مثل مجموعة جلف + وسترن (Gulf + Western) ومجموعة آي. تي. تي (ITT) التي بلغت أوجها في الستينيات والسبعينيات. وفي العادة تتمحور شبكة كيريتسو المتعددة الأسواق حول مصرف كبير أو مؤسسة مالية أخرى، وتتضمن أيضاً شركة تجارة عامة وشركة تأمين ومؤسسة صناعة ثقيلة ومؤسسة إلكترونية وشركة كيماوية وشركة نفط ومؤسسة شحن ومختلف منتجي السلع وغيرهم. وعندما شرعت شبكات زايباتسو بإعادة تأسيس نفسها بعد انتهاء الاحتلال الأمريكي لليابان، بدأت تحت اسم مجالس الرئيس، حيث كانت مجالس رؤساء الشركات التي لها علاقة تاريخية فيما بينها تلتقي بشكل منتظم، ثم تحولت فيما بعد ليصبح اسمها شبكات كيريتسو. ولم يكن هناك روابط قانونية رسمية بين أعضاء شبكات كيريتسو، مع أنها ارتبطت معاً من خلال نظام معقد من ملكية الأسهم المتبادلة فيما بينها.

توجد مجموعات تجارية شبيهة بشبكات كيريتسو في كثير من الثقافات[4]؛ وتضم المجتمعات الصينية مثل تايوان وهونغ كونغ منظمات شبكية عائلية، والشركات الصغيرة في وسط إيطاليا موحدة في شبكات تكافل معقدة، وفي أمريكا أنشئ الاتحادان الاحتكاريان لمورجان (Morgan) وروكفلر (Rockefeller) في أواخر القرن التاسع عشر، وحتى بعد تفككهما درجت العادة على إقامة تحالفات طويلة المدى بين الشركات ومجالس إدارة متشابكة. ومع اتجاه شركة بوينج (Boeing) اليوم إلى إنتاج طائرة الركاب 777 فهي في الواقع تعمل بصفة مؤسسة لدمج الأنظمة، ينطوي عملها الأساسي على تنظيم أنشطة مجموعة من المقاولين من الباطن المستقلين الذين يقومون

بجزء كبير من عملية التصنيع الفعلي للطائرة، ويتضمن الاقتصاد الألماني عديداً من المجموعات الصناعية المرتكزة على المصارف، والتي تشبه التنظيمات الشبكية في نواح عديدة.

ولكن يتميز نظام شبكات كيريتسو الياباني بعدد من الملامح التي ليس لها نظير في المجتمعات الأخرى؛ أولها أنها كبيرة جداً وتلعب دوراً مهماً للغاية في الاقتصاد الياباني قاطبة. وإذا قورنت بشبكة الأعمال التايوانية المتوسطة التي تضم ست شركات، فإن أكبر ست شبكات كيريتسو متعددة الأسواق تضم إحدى وثلاثين شركة في المتوسط[5]. ومن أصل أكبر مئتي شركة صناعية في اليابان، ينتسب تسع وتسعون منها بشكل طويل الأجل إلى تنظيم شبكي. أما المؤسسات التي لا تنتسب إلى شبكة أعمال تكون عادة ضمن الصناعات الجديدة، حيث لم تتح لها الفرصة بعد لإقامة التحالفات[6].

أما الصفة الثانية، فهي ندرة احتلال الشركات الفردية الأعضاء في شبكة كيريتسو المتعددة الأسواق موقعاً احتكارياً في أي قطاع بعينه من الاقتصاد الياباني رغم حجمها الإجمالي الكبير، وبدلاً من ذلك يمثل كل شبكة أعمال كيريتسو منافس واحد ضمن قلة احتكارية في كل قطاع من قطاعات السوق، وبالتالي فإن شركة ميتسوبيشي للصناعات الثقيلة (Mitsubishi Heavy Industries) وشركة سوميتومو للصناعات الثقيلة (Sumitomo Heavy Industries) وشركة كواساكي للصناعات الثقيلة (Kawasaki Heavy Industries) (عضو في مجموعة داي - إتشي كانجيو) تتنافس فيما بينها في الصناعات الثقيلة والدفاعية؛ بينما يتنافس بنك ميتسوبيشي (Mitsubishi Bank) وبنك سوميتومو (Sumitomo Bank) وبنك داي - إتشي كانجيو (Dai-Ichi Kangyo) فيما بينها في مجال التمويل[7].

الصفة الثالثة الفريدة التي تميز نظام كيريتسو الياباني أن أعضاء الشبكة يتعاملون فيما بينهم بصفة تفضيلية، حتى عندما يخالف ذلك المنطق الاقتصادي السليم. ولا يتعامل أعضاء الشبكة فيما بينهم بصورة حصرية، لكنهم يميلون إلى التعامل مع الأعضاء الآخرين في المجموعة أكثر بكثير مما يتعاملون مع الشركات غير الأعضاء، وغالباً ما يدفعون أسعاراً أعلى أو يتلقون سلعاً ذات جودة أدنى مما لو كانوا يعقدون صفقات

تستند تماماً إلى عوامل السوق[8]. وهناك شكل آخر من العلاقة التجارية التفضيلية يتخذ صيغة قروض بمعدلات أدنى من تلك السائدة في السوق من المؤسسة المالية المركزية للشبكة إلى إحدى الشركات الأعضاء، وهو ما يشكل في واقع الأمر إعانة مالية. وهذا الميل لدى أعضاء شبكة الأعمال إلى التعامل فيما بينهم على أساس تفضيلي، يشكل منغصاً رئيسياً للعلاقات التجارية الأمريكية - اليابانية، وربما يكون أهم مصدر لسوء التفاهم القائم بين البلدين. فالشركة الأمريكية التي تحاول تصدير منتجاتها إلى اليابان لا تفهم في أغلب الأحيان لماذا يدفع الزبون الياباني سعراً أعلى لشريكه في كيريتسو بدلاً من شراء السلعة الأمريكية المستوردة، والشركة اليابانية من جانبها لا تحاول بالضرورة استبعاد السلع الأمريكية بحد ذاتها، بل تفضل التعامل مع شريكها داخل الشبكة على التعامل مع مؤسسة يابانية أخرى خارجها، لكن بالنسبة إلى الغرباء فإن هذا النظام يبدو مريباً ويشكل حاجزاً غير رسمي أمام التجارة.

أخيراً فإن درجة الود القائمة بين الشركاء في شبكة كيريتسو غالباً ما تكون كبيرة جداً وتعكس درجة عالية من الثقة. وهناك شركات أمريكية مثل جنرال موتورز وبوينج أقامت علاقات طويلة الأجل مع مورديها، لكنها تظل إلى حد ما علاقات متحفظة. ويظل المورِّد دائماً يشعر بالقلق من أنه إذا أطلع المقاول الرئيسي على معلومات كثيرة حول عملياته أو شؤونه المالية الخاصة فقد يستخدم تلك المعرفة على نحو يسيء إليه، وربما يسرب المعلومات إلى منافس له أو يدخل هو نفسه في مجال العمل، وهذا القلق يبطئ سرعة انتقال العمليات الأكثر فاعلية إلى الشركاء في مجال العمل. وعلى العكس من ذلك غالباً ما يطلب المقاولون الرئيسيون اليابانيون أن تتاح لهم الفرصة لإمعان النظر في جميع نواحي عمليات المقاول من الباطن بهدف زيادة فاعليتها، وهو طلب يلقى القبول لأن الأخير يثق بأن الأول لن يسيء استخدام المعلومات التي حصل عليها بهذه الطريقة[9].

يتضح الإحساس بالواجب المتبادل بين أعضاء شبكة الكيريتسو في القضية الشهيرة لشركة صناعة السيارات تويو كوجيو (Toyo Kogyo) المعروفة كذلك باسم مازدا موتورز (Mazda Motors) التي واجهت الإفلاس عام 1974 عندما شهدت مبيعات سياراتها ذات المحرك الرحوي (الدوار) هبوطاً كبيراً نتيجة لأزمة النفط، وكانت الشركة

عضواً في شبكة أعمال سوميتومو، وكان المصرف الرئيسي للمجموعة سوميتومو تراست (Sumitomo Trust) مقرضاً رئيسياً ومساهماً في شركة السيارات، وقد تصدر هذا المصرف مسعى لإعادة تنظيم شركة تويو كوجيو، حيث بعث إليها بسبعة مديرين، وأجبر الشركة المذكورة على اتباع أساليب جديدة للإنتاج. وحوّل الأعضاء الآخرون في الشبكة مشترياتهم من السيارات إلى المازدا، وخفض مورِّدو قطع الغيار أسعارهم، وقدم الدائنون القروض والاعتمادات اللازمة. ونتيجة لذلك استطاعت شركة مازدا الاستمرار دون الحاجة إلى تسريح العمال، ولكنه جرى تخفيض مكافآت الإدارة والعمال[10]. أما شركة كرايسلر (Chrysler) الأمريكية التي عانت متاعب خطيرة بعد بضع سنوات، فلم تستطع الاعتماد على دائنيها ومورديها لكي ينقذوها من ورطتها، واضطرت بدلاً من ذلك إلى الاستعانة بالحكومة الأمريكية. وإذا أخذنا كل قرار من قرارات أعضاء شبكة سوميتومو لإنقاذ تويو كوجيو على حدة، فإنه قد لا يبدو منطقياً من الناحية الاقتصادية، بل إن بعض الاقتصاديين قد يشككون في الجدوى الاقتصادية للقرارات مجتمعة، لكن هذه القضية توضح التضحيات التي يبدي أعضاء شبكة الأعمال أحياناً استعدادهم للقيام بها لمصلحة بعضهم البعض.

ولفهم اقتصاد منظمات شبكات الأعمال اليابانية، نحتاج إلى أن نرجع قليلاً إلى الوراء لإلقاء نظرة عامة على النظريات الاقتصادية الراهنة للمؤسسة؛ فبينما يفترض في الرأسمالية أن تكون قائمة على حرية الأسواق والمنافسة، نجد أن الحياة ضمن المؤسسة الغربية هي هرمية وتعاونية في آن معاً؛ فكل من عمل في إحداها يعرف أن المؤسسات هي آخر قلاع الاستبدادية؛ فالرئيس التنفيذي الذي يتربع على القمة، يتمتع - بإذن من مجلس إدارته - بحرية تامة تقريباً في التعامل مع شركته بصيغة الأمر كما لو كانت جيشاً، وفي الوقت ذاته يفترض في العاملين ضمن هذه الهرمية أن يتعاونوا، لا أن يتنافس بعضهم ضد بعض.

هذا التناقض الظاهري بين السوق الحرة التنافسية والمؤسسة التعاونية والاستبدادية كان نقطة انطلاق لمقالة طليعية كتبها في الثلاثينيات عالم الاقتصاد رونالد كوز (Ronald Coase)[11] الذي أشار إلى أن جوهر السوق هو آلية الأسعار التي تحقق

التوازن بين العرض والطلب، لكن يتم داخل المؤسسة وقف العمل بآلية الأسعار ويتم توزيع السلع بموجب أمر، فإذا كانت آلية الأسعار تعد فعالة جداً يبرز السؤال التالي: لماذا توجد المؤسسات أصلاً؟ فمن المتصور مثلاً تصنيع السيارات كاملة دون وجود شركات سيارات في سوق لامركزية، فيمكن لإحدى المؤسسات أن تبيع تصميم سيارة إلى طرف تجميع نهائي يتولى شراء الأجزاء المكونة الرئيسية من مقاولين من الباطن، يشترون بدورهم أجزاء التركيبات الفرعية من موردي قطع مستقلين آخرين، ومن ثم يمكن بيع السيارة التي تم تجميعها إلى مؤسسة تسويق مستقلة تستطيع بيعها إلى وكيل، ومنه إلى المستهلك النهائي. لكن شركات السيارات الحديثة فعلت عكس ذلك تماماً؛ فقد اندمجت مع الآخرين، واشترت مؤسسات مورديها والمؤسسات التسويقية، فنقلت السلع على طول عملية التصنيع بطريقة الأوامر بدلاً من الصفقات التي تعقد في السوق؛ فلم انتهت الحدود بين المؤسسة والسوق إلى ما هي عليه الآن؟

كان جواب كوز عن هذا اللغز، وكذلك جواب معظم الاقتصاديين الذين جاؤوا من بعده، هو أنه برغم أن الأسواق توزع السلع بطريقة فعالة، فإنها غالباً ما تستلزم تكاليف كبيرة لإجراء الصفقات التجارية؛ أي إن الصفقات التي تعقد في السوق تستلزم تكاليف جمع البائعين بالمشترين المناسبين والتفاوض على الأسعار واستكمال الصفقات في صيغة عقود؛ فهذه التكاليف جعلت من شراء شركة السيارات للشركات الموردة إليها مباشرة ذات جدوى اقتصادية أعلى من مساومتهم بشكل متكرر على السعر والجودة ومواعيد التسليم المتعلقة بكل قطعة.

توسع آخرون في الفرضية الأصلية لكوز، خصوصاً أوليفر وليامسون (Oliver Williamson)، فحولوها إلى نظرية عامة للمؤسسة الحديثة[12]. ويقول وليامسون: «يجب أن تفهم المؤسسة الحديثة أساساً بأنها وليدة سلسلة من الابتكارات التنظيمية التي كان غرضها تخفيض تكاليف الصفقات، وتمثل أثرها في هذا التخفيض»[13]. وقد تكون تكاليف الصفقات كبيرة؛ لأن البشر ليسوا جديرين بالثقة تماماً. أي إنه إذا بحث الأفراد عن مصالحهم الذاتية الاقتصادية وكانوا في الوقت ذاته أمناء تماماً، عندئذ يمكن بناء السيارات من جانب مقاولين من الباطن، ويمكن الاعتماد على الموردين في

تقديم أفضل سعر، وفي عدم التراجع عن الصفقات أو إعطاء المنافسين معلومات سرية، والالتزام بمواعيد التسليم، والحفاظ على الجودة إلى أقصى درجة ممكنة، وهلم جراً. لكن البشر كما يقول وليامسون انتهازيون ويتميزون بالعقلانية المحدودة (أي إنهم لا يتخذون دائماً القرارات العقلانية على النحو الأمثل) فالشركات المتكاملة ضرورية؛ لأنه لا يمكن الاتكال على الموردين الخارجيين للقيام بما يتعاقدون على القيام به[14].

إذاً تندمج المؤسسات رأسياً لتخفيض تكاليف الصفقات، وتظل تتوسع إلى أن تبدأ تكاليف الحجم الكبير في تجاوز الوفورات التي تم تحقيقها من تكاليف الصفقات هذه، أي إن المؤسسات الكبيرة تعاني من المساوئ الاقتصادية للحجم الكبير، بحيث تصبح مشكلة التمتع بالمنفعة المجانية أكثر حدة كلما كبر حجم المؤسسة[15]. فتواجه نوعاً جديداً من التكاليف عندما تصبح البيروقراطية في المؤسسة أكثر اهتماماً ببقائها من اهتمامها بتحقيق الحد الأقصى للأرباح، كما تعاني من تكاليف نقص المعلومات عندما لا يصبح المديرون على علم بما يحدث في مؤسستهم. ويرى وليامسون أن الشركة المتعددة الأقسام التي كانت الشركات الأمريكية سباقة في ابتكارها في بداية القرن العشرين، تعد رداً مبتكراً على هذه المشكلة التي جمعت بين وفورات تكاليف الصفقات الناجمة عن الاندماج، وبين مراكز الأرباح المستقلة[16].

غير أنه لا بد من الإيضاح أن شبكة كيريتسو اليابانية تمثل حلاً مبتكراً آخر لمشكلة الحجم. فالعلاقات الطويلة الأجل بين الشركاء في شبكة الأعمال تشكل بديلاً للاندماج الرأسي، إذ تحقق فاعلية مشابهة من حيث الوفورات في تكاليف الصفقات؛ فقد كان بإمكان شركة تويوتا أن تشتري شركة أحد أكبر مقاوليها من الباطن وهي شركة نيبوندينزو (Nippondenso)، مثلما اشترت جنرال موتورز فيشر بودي (Fisher Body) في العشرينيات، لكنها - أي تويوتا - لم تفعل ذلك؛ لأن عملية الشراء لن تخفض بالضرورة تكاليف الصفقات، فعلاقة تويوتا الوثيقة بنيبوندينزو تسمح لها بالمشاركة في القرارات المتعلقة بالمنتجات والجودة، تماماً كما ستفعل فيما لو كانت الأخيرة شركة تابعة مملوكة لها بالكامل، وكذلك فإن روابط الالتزام المتبادل التي تشعر بها الشركتان، تعطي تويوتا الثقة في أن نيبوندينزو سوف تواصل تلبية احتياجاتها بجدارة إلى ما لا نهاية.

والمهم هو الاستقرار الطويل الأجل للالتزام الذي ترتكز عليه العلاقة؛ فكلا المقاولين يمكنه الاستثمار والتخطيط للمستقبل مع علمه بأن الطرف الآخر لن يتخلى عنه إذا ما عرض عليه آخرون سعراً أفضل نوعاً ما[17]. كذلك فإنهما لن يضيِّعا وقتاً طويلاً في المساومة على الأسعار في أي صفقة، وإذا شعر أحد الطرفين أنه حصل على أقل من السعر الأفضل، بل إنه تكبد خسارة في المدى القصير يوقن بأن شريكه سيكون مستعداً لتعويضه عنها في مرحلة لاحقة.

من المفهوم أن العلاقة في شبكة كيريتسو قد نشأت في إطار ثقافي ياباني؛ وبسبب السهولة النسبية التي يمكن بها لطرفين إقامة علاقة التزام متبادل متينة، فإن تكاليف الصفقات تظل منخفضة على الدوام في اليابان[18]. والصفقات التي يكون عقدها مكلفاً خارج حدود الشركة في مجتمع تشيع فيه درجة منخفضة من الثقة مثل هونغ كونغ أو جنوب إيطاليا (بين مؤسسات ليس بينها صلات قرابة) تكلف أقل بكثير في اليابان؛ لأن لدى الأطراف المتعاقدة مستوى أعلى من الثقة في الالتزام بأحكام العقد المبرم، وفي الوقت ذاته لا يتكبد أعضاء شبكة الأعمال اليابانية التكاليف الإضافية للإدارة المركزية القائمة داخل المؤسسات المندمجة رأسياً.

إن أسلوب تكاليف عقد الصفقات مفيد في فهم الفاعلية الاقتصادية لشبكة كيريتسو الرأسية؛ مثل شركة تويوتا التي تمثل مرادفاً عملياً للشركات الغربية المندمجة رأسياً. ولكن ماذا عن شبكة كيريتسو الأفقية، أو المتعددة الأسواق التي لا يكون بين أعضائها علاقة اقتصادية ضرورية؟ وما هي الدوافع الاقتصادية التي جعلت من الأهمية أن تضم كل واحدة من شبكات الأعمال المتعددة الأسواق مصنعاً للجعة (البيرة) في مجموعتها، بحيث إن أعضاء مجموعة سوميتومو يشربون جعة أساهي فيما يفضل أعضاء مجموعة ميتسوبيشي جعة كيرين (Kirin)؟[19].

يمكن لشبكة الأعمال المتعددة الأسواق أن تستفيد كثيراً من فاعليات تكاليف الصفقة التي تتمتع بها نظيرتها الرأسية بالقدر الذي يُجري فيه أعضاؤها تعاملات اقتصادية فيما بينهم؛ أي إن أعضاء المجموعة يعرف أحدهم الآخر جيداً وتقوم بينهم ثقة متبادلة؛

فالشراء من أحد أفراد المجموعة لا يستلزم تكاليف المعلومات والمفاوضات ذاتها اللازمة للشراء من الغرباء[20]، والخسائر المتكبدة في فترة معينة يمكن التعويض عنها في فترة لاحقة.

ثمة أساس اقتصادي عقلاني آخر يتعلق بدور المصرف الذي هو محور كل الأسواق البينية لشبكة الكيريتسو. وسوق البورصة اليابانية برغم قدمها لم تلعب قط دوراً مهماً في إمداد الصناعة اليابانية برأس المال. ولكن المصارف هي التي أدت هذه الوظيفة بالدرجة الأولى، تليها الديون التي غالباً ما تقدمها الهيئات الحكومية، وقد أدت المصارف المحلية الكبيرة دوراً رئيسياً في تمويل الصناعات الكبيرة الحجم منذ بداية عملية التصنيع اليابانية. ففي المرحلة الأولى من هذه العملية، ربما كان من المعقول لشبكة زايباتسو أن تدخل مجالات عمل بعضها غير مرتبطة ببعض، بالرغم من فقدان أي نشاط طبيعي مشترك مع المصالح القائمة؛ فقد استطاعت إدخال أساليب الإدارة الحديثة إلى قطاعات كانت سابقاً غير حديثة، واستطاعت الاستفادة من القروض المدعومة في تنفيذ هذه العملية. وخلال فترة الانتعاش في الخمسينيات، كانت المصارف المحلية تمثل الآلية التي قام من خلالها بنك اليابان المملوك للدولة بإيصال المدخرات إلى قطاع التصنيع، عبر عملية الإقراض المفرط. وباستغلال متطلبات الاحتياطي، وبضمان مستوى عال ومستقر من عمليات الإقراض، استطاع بنك اليابان المركزي توفير رأس المال الذي لم تكن السوق وحدها قادرة على توفيره بمعدل فائدة مماثل[21].

كان يمكن للمصارف الكبيرة المستقلة عن شبكات الكيريتسو أن تؤدي دوراً مشابهاً في تمويل الصناعة برأس المال، وهناك عدة أسباب ممكنة لإقامتهم علاقات طويلة الأجل مع بعض العملاء الصناعيين حتى بعد انتهاء ممارسة الإقراض المفرط؛ أولها أن استقرار العلاقة ذاتها أعطى المصرف حق الحصول على معلومات قيمة عن زبائنه[22]. ومن المفترض أن هذه المعرفة سمحت للمصرف بتخصيص رأس المال بصورة أكثر فاعلية، كما سمحت له بالتدخل مباشرة في عملية إعادة هيكلة شركة عميل يعاني من متاعب، كما حدث في قضية شركة مازدا. وثاني هذه الأسباب أن شبكة الكيريتسو سمحت

للمشروعات الصغيرة التي تنطوي على درجة أكبر من المخاطر أو الاستثمارات الطويلة الأجل التي لن تحقق عوائد إلا في المستقبل البعيد جداً، بالحصول على رأس المال بأسعار فائدة أدنى مما كان ممكناً بطريقة أخرى. وعلى العموم تستطيع الشركات الكبيرة اقتراض المال بفوائد حقيقية أدنى مما تستطيعه الشركات الصغيرة[23]. وفي الواقع تقوم شبكة كيريتسو بتوزيع تكاليف رأس المال على أعضائها، وتستخدم الدخل الثابت من المؤسسات الأكثر عراقة ورسوخاً لدعم المشروعات الجديدة والأكثر مخاطرة. وأخيراً يمكن لمصرف شبكة كيريتسو من خلال الإقراض على أساس تفضيلي أن يعمل بصفة وكيل لموازنة الأسعار؛ للمساعدة في المساواة بين معدلات العائد لدى الشركات الأعضاء التي تأثرت أرباحها بصورة سلبية؛ نتيجة للأسعار غير التنافسية، مثلما تفعل خزانة الشركة التي تعوض الأقسام عن الخسائر الناجمة عن أسعار التحويل غير الحقيقية بين هذه الأقسام التابعة للشركة.

قد تكون هناك أسس معقولة أخرى للسوق البينية لشبكة كيريتسو، فيمكن - على سبيل المثال - استخدام الماركات الشهيرة في الشبكة في أسواق المنتجات الجديدة لتحقيق المصداقية. وهناك وظيفة مهمة جداً كانت قد أدَّتها شبكة كيريتسو في الستينيات والسبعينيات تمثلت في منع الاستثمار الأجنبي المباشر في اليابان أو السيطرة على حجمه. وعندما وافقت الحكومة اليابانية على تحرير أسواق رأس المال في أواخر الستينيات، خشي العديد من الشركات اليابانية من هجمات المنافسة الأجنبية، معظمها شركات أمريكية، مع إقدام الشركات الخارجية المتعددة الجنسيات على شراء حصص في الشركات اليابانية. وكان هناك نمط يتمثل في عدم التقدير الكافي لأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة إلى الصادرات. ومن الصعب عادة بالنسبة إلى الشركة المتعددة الجنسيات أن تسوِّق منتجاتها في دولة أجنبية إلا إذا كانت أيضاً تصنعها فيها[24]. وكما أشار مارك ماسون (Mark Mason) فإن مستوى تبادل ملكية الأسهم بين أعضاء شبكة كيريتسو قد ازداد بشكل هائل تحسباً لتحرير سوق رأس المال؛ مما يجعل من الصعب على الأجانب الحصول على حصة الأغلبية في المؤسسات اليابانية[25]. وقد أثبت هذا التكتيك نجاحه؛ ذلك أن عدداً قليلاً فقط من الشركات الأمريكية المتعددة الجنسيات استطاعت شراء أكثر من حصص الأقلية في الشركات اليابانية، حتى بعدما سمح لها

قانوناً بأن تفعل ذلك. ولم يتمكن تي. بون بيكنز (T. Boone Pickens) رجل الأعمال الأمريكي المتخصص في الاستيلاء على الشركات، من الحصول على مقعد في مجلس إدارة شركة يابانية مورِّدة لقطع غيار السيارات كان قد اشترى حصة كبيرة فيها. وهذه الحادثة التي حظيت بتغطية إعلامية جيدة، تعد دليلاً على الفاعلية التي يمكن بها استخدام العلاقات داخل شبكة كيريتسو للحد من نفاذ الأجانب إلى الأسواق اليابانية. وكما يشير المثال الأخير، فإن بعض وظائف السوق البينية لشبكة كيريتسو قد لا تكون اقتصادية أبداً ولكن سياسية.

إن السمات الفريدة والغامضة للمؤسسات الشبكية اليابانية، قد دفعت بعض الأفراد إلى التكهن بشكل عام بأن التنظيمات الشبكية قد تكون طريقة اقتصادية فعالة لتنظيم عالم الأعمال الحديث، ليس في اليابان فقط، بل في الدول الأخرى أيضاً. وباستخدام الفئات التي أعدها كل من كوز ووليامسون، نجد أن الاقتصادات الغربية قد اشتملت عموماً على نوعين من العلاقات الصناعية: علاقات الأسواق التي يتم فيها تبادل السلع على أساس الاتفاق بين أطراف مستقلة تماماً، وعلاقات هرمية، يتم فيها تبادل السلع بين أطراف مرتبطين داخل المؤسسة ذاتها على أساس أمر إداري. لكن الشبكة وفقاً لشومبي كومون (Shumpei Kumon) هي: «تنظيم يكون النوع الرئيسي للأفعال المشتركة فيه ذا توجهات قائمة على الإجماع / الإقناع» ويقوم بين الأطراف نوع من العلاقة المستمرة، لكنها غير رسمية[26]. وبالتالي، تحقق الشبكات الوفورات في تكاليف عقد الصفقات بالمؤسسات الكبيرة، بينما تحتفظ بالوفورات في التكاليف الثابتة غير المباشرة، وفي التكاليف الإدارية التي تتكبدها المؤسسات الكبيرة. وهذا نموذج يقال إنه قابل للتطبيق ليس على العلاقات الاقتصادية فحسب، بل أيضاً على العلاقات السياسية، حيث أثبتت البنى الحكومية المركزية الكبيرة والمجمدة، التي كانت قائمة في السنوات السابقة، أنها غير مرنة وبطيئة الحركة لدرجة تعجز معها عن تلبية احتياجات المجتمعات الحديثة المعقدة.

هناك شيء من الحقيقة في الرأي القائل إن المؤسسات الشبكية ليست بالضرورة مقصورة على الثقافة اليابانية؛ فالولايات المتحدة وألمانيا، كلاهما مجتمع تشيع فيه

درجة عالية من الثقة، ولدى كل منهما نسخة من المؤسسات الشبكية التي تتضح بشكل خاص في ألمانيا، حيث لعبت التكتلات والجمعيات التجارية دوراً رئيسياً في الاقتصاد. ومع أن المؤسسات المشابهة قد اصطدمت بالحاجز المتمثل بقوانين شرمان وكلايتون (Sherman and Clayton) المضادة للاحتكار في الولايات المتحدة في مطلع القرن العشرين؛ فقد ظلت الشبكات غير الرسمية قائمة في شكل شركات يرتبط بعضها ببعض بملكية مشتركة للأسهم ومجالس إدارة متشابكة؛ فعلى سبيل المثال كانت الشركة الكيماوية العملاقة إي. آي. دو بونت دي نيمورز (E. I. du Pont de Nemours) مساهماً رئيسياً في شركة جنرال موتورز، وتقاسمت أعضاء مجلس الإدارة معها. ولا يبحث مديرو أقسام المشتريات الأمريكيون دائماً دون هوادة عن الموردين الأدنى تكلفة والأعلى جودة، متنقلين من واحد إلى آخر على أساس مؤشرات الأسعار، كما يوحي أحياناً علم الاقتصاد الكلاسيكي الجديد. ففي الواقع، غالباً ما يقيم المشترون علاقات طويلة الأجل مع بعض الموردين الذين يثقون بهم، حيث يشعرون بأن الجدارة بالثقة قد تكون على المدى الطويل أكثر أهمية من الأسعار الأدنى قليلاً. كما أنهم غالباً ما يعزفون عن التخلص من مورِّد على أساس اعتبارات الربح القصيرة الأجل؛ لأنهم يعتقدون أن إقامة علاقة مبنية على الثقة تحتاج إلى وقت، ويمكن أن تدفع الطرف الآخر إلى التساهل معهم في المستقبل.

لكن من الصعب التصور أن الشكل الياباني المحدد من التنظيم الشبكي يمكن أن يصبح بالمطلق نموذجاً قابلاً للتعميم، لا سيما في المجتمعات ذات الدرجة المتدنية من الثقة والترابط الاجتماعي التلقائي. ففي التنظيم الشبكي، ليس هناك مصدر عام للسلطة، فإذا لم يستطع عضوان الاتفاق على سعر الصفقة، فليس هناك مكتب مركزي لتسوية النزاع بينهما. فإذا دعت الحاجة لاتخاذ خطوة ما من جانب الشبكة ككل - مثل قرار مجموعة سوميتومو بإنقاذ شركة مازدا موتورز - فإن أي عضو فيها يملك حق النقض نظراً للحاجة إلى الإجماع. ومن السهل نسبياً تحقيق الإجماع في اليابان، أما في مجتمع ذي ثقة متدنية، فإن الشكل الشبكي للتنظيم قد يمثل صيغة للشلل وعدم الحسم. فعندما يواجه كل عضو في الشبكة الحاجة إلى العمل الجماعي، فإنه سوف يحاول

التفكير في كيفية استغلال الشبكة لمصلحته الخاصة وسوف ينتابه الشك في أن الآخرين يخططون لفعل الشيء ذاته .

لقد انتشرت الشبكات القائمة على الالتزام الأخلاقي المتبادل في جميع قطاعات الاقتصاد الياباني ، بسبب الارتفاع الشديد في درجة الثقة العامة الممكنة بين أفراد لا تربط بينهم صلة القرابة . وهذا لا يعني القول بأن جميع اليابانيين يثقون ببعضهم البعض ، أو أن دائرة الثقة تصل إلى جميع أنحاء البلاد ، فهناك مجرمون في اليابان يرتكبون جرائم قتل واختلاس واحتيال ضد بعضهم البعض ، مع أن عددهم أقل كثيراً من عدد المجرمين في الولايات المتحدة الأمريكية . كما أن درجة الثقة خارج شبكة كيريتسو أدنى كثيراً مما هي في داخلها . لكن ثمة شيئاً في الثقافة اليابانية يجعل من السهل جداً على أحد الأشخاص أن يلتزم بواجب متبادل مع شخص آخر وأن يحافظ على هذا الإحساس بالالتزام مدة طويلة من الزمن . وهذا يوحي بأن البنية الشبكية للاقتصاد الياباني ليست قابلة للاستنساخ إلا بصورة جزئية حتى في المجتمعات الأخرى ذات الدرجة العالية من الثقة ، ولن تشكل أبداً النمط المتبع في المجتمعات ذات الدرجة المتدنية من الثقة ، حيث تكون الشبكات قائمة على صلة القرابة ، أو تمثل تعديلات طفيفة لعلاقات السوق الخالصة ، وحيث تكون الروابط القائمة بين مؤسسات الشبكة هشة وعرضة للتغيير المتكرر .

تعرضت العلاقات داخل شبكات كيريتسو ، شأنها شأن ممارسة الوظيفة مدى الحياة ، لضغط ملموس خلال فترة الركود الاقتصادي التي بدأت في اليابان عام 1992 . ذلك أن دفع سعر أعلى دون داع إلى شريك في شبكة كيريتسو في أيام الازدهار شيء ، ودفع هذا السعر عندما تتراكم الخسائر ويستطيع الغرباء عرض حسومات كبيرة شيء آخر . كما أن تأثير الركود وارتفاع سعر صرف الين قد كان صعباً على الشركات الصغيرة التي وجدت أحياناً أن علاقاتها داخل شبكة كيريتسو لم تستطع حمايتها ؛ ذلك أن أصحاب الصناعات الكبيرة بذلوا محاولات يائسة لتخفيض تكاليفهم بتحميلها للمقاولين من الباطن[27] . كما أن الركود خفض درجة الملكية المتبادلة ، حيث كانت الشركات الصناعية بشكل خاص متلهفة للتخلص من أسهم المصارف التي تعمل معها[28] . كذلك مورست

ضغوط من مصادر خارجية لتفكيك العلاقات داخل شبكات كيريتسو، ومن ضمنها المصدرون الأمريكيون الذين تطلعوا إلى اقتحام الأسواق اليابانية المغلقة. ويمكن للعلاقات داخل شبكة كيريتسو أن تؤدي إلى عدم الفاعلية التي قد تشكل قيوداً جدية على قدرة المؤسسات اليابانية على ضبط التكاليف في اقتصاد عالمي يزداد تنافساً. لكن، كما حدث بالنسبة إلى نظام الوظيفة مدى الحياة، يبدو أن الركود الاقتصادي في مطلع التسعينيات قد استطاع فقط ثني نظام شبكات كيريتسو، لكنه لم يكسره.

كانت اليابان أول دولة في شرق آسيا تتجاوز الأعمال التجارية العائلية إلى الشكل التنظيمي الحديث للشركة، حيث استخدمت نظام البنى الإدارية الهرمية والمديرين المحترفين. وقد تحقق ذلك في مرحلة مبكرة جداً من عملية التنمية فيها قبل فترة طويلة من بدء عملية التصنيع. فاليابان وكوريا الجنوبية هما الدولتان الوحيدتان اللتان تهيمن على اقتصاديهما المؤسسات الخاصة الكبيرة الحجم. ونتيجة لذلك، استطاعت اليابان المشاركة في مجموعة واسعة من القطاعات التي تقوم على كثافة رأس المال وتشمل عمليات صناعية معقدة.

إن السبب الذي جعل اليابان تحقق هذا الهدف، هو أن لدى المجتمع الياباني ميلاً للترابط الاجتماعي التلقائي أقوى مما لدى مجتمعات مثل الصين أو فرنسا اللتين لديهما مؤسسات متوسطة ضعيفة. وتمتد دائرة الثقة في اليابان إلى أبعد من العائلة أو رابطة القرابة لتطال مجموعة واسعة من الجماعات الاجتماعية المتوسطة[29]. وقد اكتسبت قواعد التبني أهمية خاصة في هذا الشأن؛ فالعائلة اليابانية تستطيع أن تضم إليها الغرباء الذين ليس بينهم صلة الدم بسهولة أكثر مما يحدث في الصين، وهذه السمة كانت لها أهمية فائقة في تمهيد الطريق للإدارة المحترفة للأعمال التجارية العائلية. وتنشأ الثقة في اليابان بصورة تلقائية وطوعية بين كثير من المجموعات المختلفة من الأفراد الذين ليس بينهم صلة قرابة. وحالما يتم إنشاء منظمة من نوع إيموتو، فإنها تفقد شيئاً من طابعها الطوعي، فلا يعود الأفراد أحراراً في التخلص من علاقات الالتزام المتبادل. لكن هناك درجة عالية جداً في اليابان من استعداد غير الأقارب - الذين يؤسسون مؤسسات طوعية - للوثوق ببعضهم البعض دون وجود عقد أو غيره من المستندات القانونية التي تحدد

الحقوق والواجبات المتبادلة، ولعل هذه الدرجة تعتبر أعلى منها في أي مجتمع معاصر آخر. وتسمح قوة هذا الشعور بالالتزام الأخلاقي المتبادل بنشوء ممارسات اقتصادية مثل الوظيفة مدى الحياة، أو شبكات كيريتسو التي لا يوجد لها نظير في العالم، حتى في المجتمعات الأخرى التي تتميز بدرجة عالية من الترابط الاجتماعي التلقائي.

لعل ألمانيا هي الدولة الثانية بعد اليابان التي تظهر أعلى درجة من الترابط الاجتماعي التلقائي. ومع أن الأصول الثقافية المحددة للروح الجماعية في ألمانيا تختلف كثيراً عنها في اليابان، فإن الآثار مشابهة بدرجة لافتة للنظر؛ فقد أقامت ألمانيا مؤسسات كبيرة وإدارة محترفة في مرحلة مبكرة، كما أنها تمتلك اقتصاداً منظماً داخل إطار شبكات غير رسمية، وتتمتع بدرجة عالية من التضامن بين شركاتها. وهذا هو الموضوع الذي سنتناوله في الفصل التالي.

الفصل الثامن عشر

المؤسسات الألمانية العملاقة

يشكل الاقتصاد الألماني أهمية خاصة بالنسبة إلينا لسببين؛ أولهما أنه قد حقق نجاحاً غير عادي لفترة طويلة جداً من الزمن، وعندما أصبحت الظروف السياسية في القرن التاسع عشر مناسبة للمباشرة بإقامة رقعة اقتصادية موحدة (Zollverein) ومن ثم دولة موحدة، تجاوزت ألمانيا بسرعة جارتيها الأكثر تقدماً بريطانيا وفرنسا، وأصبحت القوة الاقتصادية الرائدة في أوربا خلال جيلين. ولم يتغير هذا الموقع القيادي حتى وقتنا الحاضر، رغم الخسائر التي لحقت بها في حربين مروِّعتين. وثانيهما أن ألمانيا قد حافظت على هذا الموقع القيادي رغم حقيقة أن اقتصادها لم ينظم قط على الأسس الليبرالية المحضة التي قد يوصي بها علماء الاقتصاد الكلاسيكيون الجدد. ومنذ عهد بسمارك (Bismarck)، كان لدى الألمان دولة ذات نظام رفاهية اجتماعية كبير، بحيث أصبح يستهلك اليوم أكثر من نصف الناتج المحلي الإجمالي. وهناك كثير من نواحي الصرامة في الاقتصاد الألماني، خصوصاً في سوق العمل، وبالرغم من عدم وجود نظام للوظائف مدى الحياة، فإن فصل عامل ألماني يظل أصعب كثيراً من فصل عامل أمريكي.

يمكن تمييز ألمانيا عن جارتيها فرنسا وإيطاليا بالأنواع ذاتها من الاختلافات المنهجية القائمة بين اليابان والصين. وقد طغت على الاقتصاد الألماني دائماً مؤسسات جماعية ليس لها نظير واضح خارج أوربا الوسطى[1]. وكما هي الحال في اليابان، فإن العديد من هذه المؤسسات هي ثمرة القانون الوضعي أو السياسة الإدارية، لكنها أيضاً تستفيد استفادة كبيرة من تقاليد الجماعة في الثقافة الألمانية.

هناك عدد مثير من أوجه الشبه بين الثقافتين الألمانية واليابانية يمكن أن نعزو كثيراً منها إلى الشعور المتطور جداً بالتضامن الجماعي المشترك بينهما، وقد أشار العديد من المراقبين إليها؛ إذ يتمتع كلا البلدين بسمعة من حيث التحلي بالنظام والانضباط اللذين

ينعكسان في نظافة الأماكن العامة وترتيب المنازل والبيوت الخاصة. وفي هذين المجتمعين أيضاً يجد أعضاؤهما متعة في الالتزام بقواعد اللعبة، وبالتالي يعززون إحساساً بالانتماء إلى مجموعة ثقافية إقليمية، ويشتهر كلا الشعبين بأداء عمله بإخلاص وجد كبيرين، ولا يعرف عن أي منهما ميله إلى خفة الظل أو المرح، وغالباً ما يصل الالتزام الشديد بالنظام إلى نقطة التعصب من النوعين الإيجابي والسلبي. ففي الفئة الأولى يندرج التقليد العريق في السعي إلى الكمال السائد بين كل من الألمان واليابانيين الذين يكمن بروزهم الصناعي في موهبتهم العظيمة في دقة الصنعة، وكلا البلدين مشهور بالآلات والمختصين فيها، وبصناعتي السيارات والأجهزة البصرية، مثل أجهزة لايكا (Leicas) ونيكون (Nikons). ومن الناحية الأخرى، فإن تضامنهما الاجتماعي داخل مجتمعهما القومي يضعف احترامهما للأفراد الذين يقفون خارجه، ولا يعرف عن أي من هذين البلدين حبه للأجانب، وكلاهما مشهور بوحشيته تجاه الشعوب التي غزاها وحكمها، كما أن كلا البلدين سمح لشغفه بالنظام أن يدفعه إلى الدكتاتورية والخضوع الأعمى للسلطة.

في الوقت ذاته من الأهمية بمكان ألا نبالغ في أوجه الشبه بين اليابان وألمانيا، لا سيما منذ انتهاء الحرب العالمية الثانية؛ فقد شهدت ألمانيا تغييراً ثقافياً أعمق منذ انتهاء الحرب؛ ونتيجة لذلك أصبحت مجتمعاً أكثر انفتاحاً وفردية من اليابان، ومع ذلك فقد أدت التقاليد الثقافية في البلدين إلى بنى اقتصادية متشابهة.

تجدر الإشارة إلى أن استمرارية الثقافة الألمانية في ألمانيا الشرقية قد تعطلت بشكل جدي نتيجة للحكم الشيوعي في عهد جمهورية ألمانيا الديمقراطية؛ فكثير من الألمان في كل من شرق ألمانيا وغربها كانت دهشتهم شديدة لدى عملية التوحيد إزاء الاختلافات الثقافية الهائلة التي تفصل بينهم؛ فقد قال المديرون الألمان الغربيون إن عمالهم الأتراك يملكون فضائل ألمانية كلاسيكية؛ مثل أخلاقيات العمل والانضباط الذاتي الشديد أكثر من الألمان الشرقيين الذين ترعرعوا في ظل الحكم الشيوعي. والألمان الشرقيون من ناحيتهم شعروا في الغالب بأنهم أقرب إلى البولنديين والروس والبلغار في تطلعاتهم ومخاوفهم وردود أفعالهم تجاه عالم ما بعد الشيوعية، وبالتالي فإن الثقافة ليست قوة بدائية غير مرنة، بل هي شيء يصوغه باستمرار مجرى السياسة والتاريخ.

منذ بدأت الدويلات الألمانية، كل بمفردها، عملية التصنيع بشكل جدي في أربعينيات القرن التاسع عشر، تميز الاقتصاد الألماني بوجود مؤسسات كبيرة الحجم. وكما يبين الجدول (1) في بداية الفصل الرابع عشر، فإن المؤسسات الألمانية هي اليوم الأكبر في أوربا من حيث الحجم المطلق، ونظراً للحجم الإجمالي الكبير للاقتصاد الألماني، فإن نصيب أكبر عشر شركات أو عشرين شركة ألمانية من إجمالي الوظائف أصغر منه في عدد من الدول الأوربية الأخرى، لكن هذه الحصص ما تزال أكبر من الأرقام المقارنة لاقتصادين آخرين كبيرين يضمان شركات عملاقة هما الولايات المتحدة واليابان.

كانت هذه الاختلافات في الحجم أكثر بروزاً في الماضي، وبما أن المحاكم الألمانية أيدت شرعية عمليات الدمج والتكتلات الكبيرة في الوقت ذاته الذي كانت فيه المحاكم والإدارات الأمريكية منهمكة في القضاء على الاحتكار، فإن المجموعات الألمانية العملاقة في قطاعات مهمة مثل الكيماويات والفولاذ، هي أكبر كثيراً من منافسيها الدوليِّين الذين يحتلون المرتبة الثانية بعدها مباشرة. فمثلاً، في عام 1925 اندمجت أكبر الشركات الكيماوية في ألمانيا، ومن ضمنها الشركات العملاقة باير (Bayer) وهوشست (Hoechst) وباسف (BASF) في شركة واحدة اسمها آي. جي. فاربن إنداستري (I.G. Farbenindustrie). وكانت الصناعة الكيماوية الألمانية في حينه الأكبر والأكثر تطوراً في العالم، وجعلت شركة آي. جي. فاربن الجديدة منافسيها من الشركات الدولية الكبرى تبدو أقزاماً؛ مثل شركة دي بونت (Du Pont) الأمريكية أو الشركة السويسرية السابقة لشركة سيبا جيجي (Ciba Geigy) الحالية. وفي السنة التالية تم تنظيم الجزء الأكبر من صناعة الفولاذ الألمانية القوية في شركة احتكارية واحدة هي فيراينجته ستالفيركه (Vereinigte Stahlwerke)، وقد قام مجلس رقابة التحالف الذي أدار ألمانيا المحتلة بعد الحرب العالمية الثانية، بتفكيك هذه المؤسسات الضخمة، كما فعلت قوات الاحتلال الحليفة عندما فككت شبكة زايباتسو اليابانية، في الوقت ذاته، وللأسباب ذاتها. وقُسِّمت شركة فيراينجته ستالفيركه إلى ثلاث عشرة شركة مستقلة، بينما عادت الشركات التي تتكون منها شركة آي. جي. فاربن إلى الظهور، في حين لم تعاود جماعات المصالح الألمانية الكبيرة توحيد نفسها قط كما فعلت شبكات زايباتسو اليابانية،

وتظل شركات باير وهوشست وباسف أطرافاً كبيرة ومهمة في الصناعات الكيماوية والمستحضرات الصيدلانية في العالم. وكما حدث في اليابان فقد صدرت قوانين مضادة للاحتكار على الطريقة الأمريكية في أوائل الفترة السابقة للحرب العالمية الثانية، وهو تطور لم يعق بصورة غير ملائمة إقامة المؤسسات الكبيرة شبه الاحتكارية[2].

إن سبب وجود عدد كبير من الشركات الضخمة في ألمانيا هو نفسه كما في اليابان، وكما سنرى في الولايات المتحدة الأمريكية أيضاً؛ فقد انتقل الألمان بسرعة من الأعمال التجارية العائلية إلى الإدارة المحترفة؛ حيث بنوا تنظيمات هرمية إدارية ذات تنظيم عقلاني تحولت إلى مؤسسات قادرة على البقاء والاستمرار، وتمت إقامة الشكل التنظيمي المتمثل بالشركة في ألمانيا خلال النصف الثاني من القرن التاسع عشر، في الوقت ذاته تقريباً الذي استحدثته المشروعات الأمريكية.

لم تحدث عملية الانتقال من العمل التجاري العائلي إلى المؤسسة في الدول الأوربية الأخرى إلا في فترة متأخرة جداً؛ ففي إنجلترا مثلاً استمرت الأعمال التجارية الكبيرة التي تملكها العائلات وتديرها حتى نهاية الحرب العالمية الثانية، كما حدث في فرنسا وإيطاليا. (حققت هولندا وسويسرا والسويد هذا الانتقال بعد ألمانيا بفترة غير طويلة، وهي تضم اليوم برغم صغر حجمها النسبي بعضاً من الشركات الضخمة، مثل رويال داتش/ شل (Royal Dutch/Shell)، وفيليبس إلكترونيكس (Phillips Electronics)، ونستله (Nestlé)، وإيه. بي. بي. آسيا براون بوفري (ABB Asea Brown Boveri)، وهي قصة تخرج عن نطاق هذا الكتاب).

هناك أمثلة كثيرة على المشروعات الألمانية التي نظمت نفسها في مؤسسات عملاقة متعددة الجنسيات في فترة لا تتجاوز بضعة عقود من الزمن، فمثلاً قام إميل راثينو (Emil Rathenau) بتأسيس دويتش إديسون جيزل شافت (Deutsche Edison Gesellschaft) عام 1883 لاستغلال براءات اختراعات إديسون التي كان قد حصل عليها مؤخراً، وقد غيَّرت الشركة اسمها إلى الجيماين إلكتريسيتاتس جيزلشافت (إيه. إي. جي) (Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft) (AEG)، وأصبح للمؤسسة

اثنان وأربعون مكتباً في ألمانيا، وسبعة وثلاثون في أوربا، وثمانية وثلاثون في الخارج بحلول عام 1900 [3] . أما الشركة الألمانية الأخرى العملاقة للمعدات الكهربائية سيمنز (Siemens)، فقد أقامت مرفقاً صناعياً في برلين يصفه ألفرد تشاندلر (Alfred Chandler) بالعبارات التالية :

«بحلول عام 1913 أصبح مجمع سيمنز شتات في برلين أكبر مجمع صناعي والأكثر تعقيداً في العالم يخضع لإدارة واحدة، ولم يكن له مثيل في الولايات المتحدة الأمريكية ولا في بريطانيا. وفي الواقع نجد أن التباين في الموقع بين سيمنز وجنرال إلكتريك لافت للنظر؛ فلم يكن من الممكن أن يظهر مجمع مشابه في الولايات المتحدة الأمريكية إلا إذا تم الجمع بين مصانع جنرال إلكتريك في شينكتادي بنيويورك، ولين وبيتسفيلد (Lynn and Pittsfield) في ماساتشوستس، وهاريسون (Harrison) في نيوجرسي، وإيري (Erie) في بنسلفانيا، وكذلك مصنع وسترن إلكتريك (Western Electric) الكبير في شيكاغو، كلها في موقع واحد في حي الشارع (125) بمدينة نيويورك، أو في موقع آخر بالقرب من روك كريك بارك في العاصمة واشنطن، علماً بأنها مجتمعة كانت تنتج تقريباً كل احتياجات البلاد من أجهزة الهاتف»[4] .

وقد حصل الصناعي البريطاني السير وليام ماثر (Sir William Mather) على براءات اختراعات إديسون في الوقت ذاته مع راثينو، لكنه فشل في إقامة مؤسسة مشابهة. وبالتأكيد لم تكن بريطانيا في وضع أسوأ بالنسبة إلى الخبرة الفنية أو توافر رأس المال أو القوى العاملة الماهرة لإنشاء صناعة كهربائية عظيمة. ومع ذلك لم يظهر مرادف بريطاني لـ(إيه. إي. جي) أو سيمنز أو جنرال إلكتريك أو وستنجهاوس (Westinghouse)، مما جعل صناعة المعدات الكهربائية في بريطانيا تلهث للحاق بالرواد الألمان والأمريكيين طيلة القرن العشرين[5] . وهناك شركة ألمانية اسمها ستولفيركس (Stollwercks) كانت أساساً مصنع (شيكولاته) تديره عائلة، فعمدت إلى توظيف فريق إدارة محترف كبير، وفي سبعينيات وثمانينيات القرن التاسع عشر أقامت تنظيماً تسويقياً كبيراً في شتى أنحاء أوربا وأمريكا الشمالية. وعلى عكس ذلك فإن شركة كادبري (Cadbury) البريطانية والتي أصبحت الآن كادبري - شويبس (Cadbury-Schweppes) كانت تُنافس في

أسواق مشابهة، وظلت خاضعة لنظام إدارة الأسرة، وبالتالي بقيت أصغر حجماً على مدى جيلين أو ثلاثة أجيال[6]. ويكمن الفرق الأساسي بين المؤسسات الألمانية والبريطانية في نوعية أصحاب المشروعات، لا سيما القدرة التنظيمية الهائلة لكبار الصناعيين الألمان.

هناك عدد من المؤسسات الاقتصادية الجماعية الألمانية التي لها ما يوازيها في اليابان، وهي الأقرب إليها من المؤسسات القائمة في أماكن أخرى من أوربا؛ أولها المجموعة الصناعية التي ترتكز على مصرف. وكما حدث في اليابان وفي غيرها من الدول الآسيوية التي تأخرت فيها عملية التحديث، فإن النمو الصناعي الألماني في النصف الثاني من القرن التاسع عشر قد استمد تمويله بالدرجة الأولى من المصارف وليس عن طريق بيع الأسهم. وما إن أصبح ممكناً قانونياً تأسيس مصارف خاصة ذات مسؤولية محدودة، حتى أصبح حجم عدد منها ضخماً جداً تبعاً لزيادة حجم الصناعة المعينة التي ارتبطت بها ارتباطاً وثيقاً وقدمت لها رأس المال، وهكذا أصبح ديسكونتو جيزل شافت (Diskontogesellschaft) يُعرف بـ "بنك السكك الحديدية". وقد ارتبط بيرلنر باندل جيزل شافت (Berliner Bandelsgesellschaft) ارتباطاً وثيقاً بصناعة المعدات الكهربائية، وقام بنك دارمشتاتر (Darmstadter) بتمويل إقامة السكك الحديدية في هسه (Hesse) وثورينجيا (Thuringia)[7].

لم تكن الاستثمارات التي وظّفتها هذه المصارف في شركات وصناعات محددة قصيرة الأجل ولا متحفظة. وكما كان الحال مع شبكات زايباتسو اليابانية شارك مندوبو المصارف في شؤون الشركات التي تتعامل معهم فترات طويلة من الزمن، وأصبح من الشائع أن يجلس مندوبو المصارف في مجلس أوفسيشتسرات (Aufsichtsrat)، وهو المجلس الأعلى بين مجلسي الإدارة اللذين كانا يشرفان على أنشطة الشركات الألمانية، وكانت مصارف الاستثمار الألمانية في طليعة من جنَّدوا أجهزة كبيرة من الموظفين الاختصاصيين في صناعات معينة، تتولى مسؤولية علاقات المصرف معها[8]، واليوم فإن هذه المجموعات التي ترتكز على المصارف (مثل نظيراتها اليابانية) تقدم نوعاً من الاستقرار في التمويل يسمح للشركات الألمانية بأن تتبنى في استثماراتها نظرة أبعد مدى من الشركات الأمريكية التي تزودها الأسواق بالمال مقابل الأسهم[9]. وإذا أضفنا حقيقة

أن القانون يفرض على عمليات السيطرة على الشركات وجوب الحصول على نسبة 75٪ من الأسهم التي يحق لها التصويت حتى تصبح هذه العمليات مشروعة، فإن حصص الأسهم الكبيرة التي تملكها المصارف تسمح لها بمنع أي محاولات شراء غير مرغوب فيها. ومن الأمثلة على ذلك ما ذكرناه في الفصل الأول عن نجاح دويتش بنك (Deutsche Bank) في مسعاه لمنع العرب من شراء شركة ديملر بنز (Daimler-Benz).

هذا النوع من المجموعة المرتكزة على مصرف ليس شائعاً بهذا القدر في المجتمعات المتطورة الأخرى. وقد ضمت بعض الاحتكارات التي كانت قائمة في أواخر القرن التاسع عشر في الولايات المتحدة الأمريكية مؤسسات مالية استخدمت لتمويل المؤسسات الصناعية الأعضاء في المجموعة الاحتكارية، كما جرى تفكيك كثير منها خلال الحركة المناهضة للاحتكارات في نهاية القرن الماضي، وفي النهاية أصبحت غير قانونية مع إصدار قانون "جلاس - ستيجول" (Glass Steagall) عام 1933، الذي فصل المصارف التجارية عن مصارف الاستثمار. وفي فرنسا فإن مصرف كريديه موبيليه (Credit Mobilier) الذي أسسه إميل وإسحاق بيريير (Isaac Pereire) كمصرف استثماري عام 1852 انهار في فضيحة شائنة عام 1867. أما المصارف البريطانية فقد أشاحت بوجهها عن التمويل الطويل الأجل للصناعة، خصوصاً بعد انهيار بنك سيتي أوف جلاسكو (City of Glasgow Bank) في بريطانيا عام 1878. وقد عكس ذلك وجود هوة اجتماعية عميقة في ذلك البلد بين الممولين الذين يعملون في الحي المالي بلندن، وبين الصناعيين في المدن الشمالية مثل ليفربول وليدز ومانشستر. وقد ذابت الفئة الأولى في ثقافة الطبقة العليا في بريطانيا، وأصبحت تنظر بازدراء إلى الصناعيين، الأقل رقياً والأكثر تعليماً براجماتياً المنتمين إلى المدن الشمالية القذرة، وغالباً ما فضلت هذه الفئة السلامة والاستقرار على المخاطر طويلة الأجل المتأصلة في تمويل الصناعات الجديدة؛ ونتيجة لذلك لم تتلق صناعتا السيارات والأدوات الكهربائية في بريطانيا القدر الذي تحتاجه من التمويل لجعلها قادرة على المنافسة عالمياً[10]. وكما هو شائع في جميع مراحل التاريخ الاقتصادي البريطاني واجهت عملية التنمية عراقيل طبقية أضعفت الشعور الجماعي، ووضعت عقبات لا لزوم لها في وجه التعاون الاقتصادي. ومع أن

ألمانيا أيضاً كانت مجتمعاً طبقياً، فإنه لم يكن هناك تمييز في المكانة بين المصرفيين والصناعيين، فلم تكن الفئتان منفصلتين فعلياً ولا ثقافياً كما هي الحال في إنجلترا.

المؤسسة الاقتصادية الجماعية الثانية التي كانت تتميز بها ألمانيا، هي التكتلات الصناعية التي كانت موجودة أيضاً في اليابان، ولم يكن قط للتكتلات الصناعية في ألمانيا السمعة السيئة ذاتها التي ارتبطت بها في الولايات المتحدة الأمريكية. ولم يكن هناك مرادف ألماني لقوانين شيرمان (Sherman) وكلايتون (Clayton) المناهضة للاحتكار التي تحظر تشكيل المجموعات وتحدُّ من حرية التجارة. في اللحظة ذاتها التي كانت فيها المحكمة العليا الأمريكية تؤيد دستورية قانون شيرمان، كانت المحكمة العليا الألمانية تؤيد صلاحية العقود بين المؤسسات في تحديد الأسعار والإنتاج والحصص في السوق. وقد ارتفع عدد التكتلات باطراد في أواخر القرن التاسع عشر من أربعة تكتلات عام 1875، إلى 106 تكتلات عام 1890، وإلى 205 تكتلات عام 1896، وإلى 385 تكتلاً عام 1905 [11]. وتتقاسم هذه التكتلات تكاليف الأبحاث والتطوير، أو تساهم في خطط شاملة لإعادة الهيكلة الصناعية، وكانت هذه التكتلات تكتسب أهمية في أوقات الركود الاقتصادي أكبر منها في فترات النمو؛ ففي الحالة الأولى كانت المؤسسات تتفق على اقتسام الأسواق بدلاً من مهاجمة بعضها بعضاً لإخراج المنافسين الضعفاء من السوق. وخلال العشرينيات من هذا القرن، حلت محل التكتلات ترتيبات رسمية أكثر بين الشركات؛ مثل مجموعات المصالح (كما في حالة آي. جي. فاربن المذكورة سابقاً) ومثل كونزيرن (Konzerne) التي كانت عبارة عن ترتيبات أصغر للملكية المشتركة للأسهم تسيطر عليها عائلات أو مجموعات من الأفراد.

بينما كان تفكيك الاتحادات الاحتكارية في الولايات المتحدة الأمريكية، وإقامة التكتلات ومجموعات المصالح والـ "كونزيرن" في ألمانيا يعد نتاجاً للتباينات في القوانين الوضعية في البلدين، فإن القوانين نفسها عكست بعض التحيزات الثقافية البارزة؛ ففي الولايات المتحدة، كان هناك دائماً توجس شعبي قوي من القوة الاقتصادية المركزية، برغم النزعة الأمريكية القوية لإنشاء مؤسسات كبيرة، فقانون شيرمان المناهض للاحتكارات صدر نتيجة للاستياء العام من مشروعات مثل

مؤسسة ستاندرد أويل ترست (Standard Oil Trust) التي نجحت في احتكار جزء كبير من سوق النفط الأمريكية، وكان تطبيق هذا القانون من العلامات الفارقة في مسايرة الرئيس الأمريكي الأسبق تيودور روزفلت (Theodore Roosevelt) للحركة الشعبية. وقد اقترنت المجاراة السياسية للحركة الشعبية بأيديولوجية اقتصادية ليبرالية كانت تؤمن بأن الرفاهية الاجتماعية تتعاظم بالمنافسة القوية بين الشركات الكبيرة، وليس بالتعاون فيما بينها.

وعلى عكس ذلك، فإننا لا نجد إطلاقاً في ألمانيا توجساً مماثلاً من كبر الحجم بحد ذاته، فقد كان للصناعات الألمانية منذ البداية توجهات تصديرية، وغالباً ما كان حجمها يتناسب مع الأسواق العالمية التي تتعامل معها بدلاً من الأسواق المحلية الضيقة. وعلى عكس المؤسسات الأمريكية التي كان عالمها التنافسي يبدأ وينتهي داخل الولايات المتحدة، كان لدى الشركات الألمانية إحساس أقوى كثيراً بالهوية الوطنية في عالم من المنافسة الدولية القوية. وبما أنها كانت ذات توجهات تصديرية؛ فقد جرى التقليل إلى أدنى حد من عدم الكفاءة المحتملة للاحتكار المحلي، كما حافظت المؤسسات الألمانية الكبيرة على استقامتها نتيجة لتنافسها مع المؤسسات الكبيرة في الدول الأخرى، وليس لتنافسها فيما بينها.

وبرغم هيمنة المؤسسات الكبيرة على الاقتصاد الألماني، فإنه يضم (مثل اليابان) قطاعاً كبيراً وحيوياً من المؤسسات الصغيرة أو ما يعرف باسم ميتلستاند (Mittelstand). والأعمال التجارية العائلية في ألمانيا لا تقل انتشاراً وأهمية عنها في أي مكان آخر، فهناك عدد من حالات احتفاظ العائلات بالسيطرة الإدارية في الأعمال التجارية الكبرى في ألمانيا أكبر مما نجده في الولايات المتحدة[12]، لكن العائلة لم تقف قط عائقاً أمام إنشاء مؤسسات كبيرة ذات إدارة محترفة بالدرجة التي حدثت في الصين أو إيطاليا أو فرنسا أو حتى في بريطانيا.

مع أن التجمعات الصناعية الرسمية الكبيرة مثل التكتلات أو مجموعات المصالح قد تم تفكيكها خلال احتلال الحلفاء لألمانيا بعد الحرب العالمية الثانية، فقد حلت محلها بطريقة أقل رسمية الجمعيات المهنية الألمانية القوية أو ما يسمى فيربانذي (Verbände)،

وتضم الجمعية الفيدرالية لأصحاب العمل الألمان والجمعية الفيدرالية للصناعة الألمانية ومختلف الجماعات الأخرى المرتبطة بقطاعات صناعية محددة[13] . ولا يوجد لهذه الجمعيات المهنية نظير جاهز خارج أوربا الوسطى، كما أن أنشطتها ومسؤولياتها أوسع كثيراً من تلك العائدة إلى جمعيات الضغط السياسي؛ مثل غرفة التجارة الأمريكية أو الجمعية القومية للصناعيين. وتعمل الجمعيات المهنية الألمانية فيرباندي كنظير للنقابات العمالية خلال المفاوضات المتعلقة بالمساومة الجماعية التي يتم بموجبها تحديد الأجور والمزايا وشروط العمل على نطاق القطاع الصناعي بأكمله. وهي تشارك بنشاط وفاعلية في وضع مقاييس التدريب وجودة المنتجات، كما تشارك في التخطيط الطويل الأجل للمستقبل الاستراتيجي لقطاعات صناعية معينة. وقد لعبت الجمعيات المهنية دوراً رئيسياً في بدء المفاوضات التي أدت - على سبيل المثال - إلى إصدار قانون مساعدة الاستثمار لعام 1952، والذي تم بموجبه فرض ضرائب على القطاعات المزدهرة نسبياً من الصناعة الألمانية لتقديم الدعم المالي لقطاعات تعاني من الاختناق؛ مثل الفحم والفولاذ والكهرباء والسكك الحديدية[14] .

تتألف المجموعة الثالثة في المؤسسات الاقتصادية الجماعية من شبكة من العلاقات بين العمال والإدارة جرى تقنينها كجزء من اقتصاد السوق الاجتماعي الذي نادى به لودفيج إرهارت (Ludwig Erhardt) بعد الحرب العالمية الثانية، والذي يعرف بالألمانية باسم سوزيال ماركت فيرتس شافت (Sozialmarktwirtschaft). وكان في ألمانيا حركة عمالية جيدة التنظيم ممثلة سياسياً منذ القرن التاسع عشر بالحزب الديمقراطي الاشتراكي. وبرغم التيارات الماركسية التي ظهرت تاريخياً ضمن حركة العمال الألمانية، فقد اتسمت علاقات العمل في حقبة ما بعد الحرب العالمية الثانية بالإجماع اللافت للنظر. فلم تشهد ألمانيا العداوات الطبقية المريرة التي صبغت غالباً علاقات العمل في بريطانيا وفرنسا وإيطاليا؛ وعلى سبيل المثال فإن عدد الأيام التي يتوقف فيها العمل بفعل الإضرابات في ألمانيا كان من بين الأدنى في العالم المتقدم، ويوازي معدلات التعطيل في النمسا والسويد واليابان[15] . وعلى عكس الحركات العمالية الوطنية الأخرى، لم تتخذ النقابات العمالية الألمانية موقفاً حمائياً للدفاع عن الصناعات

المتداعية، وتصرفت على العموم على نحو اعتبرته الإدارة تصرفاً مسؤولاً. وبعبارة موجزة هناك درجة عالية من الثقة المتبادلة بين العمال والإدارة في ألمانيا أكثر منها في المجتمعات التي تكون فيها التوجهات الاجتماعية بدرجة أقل.

تنبع هذه الدرجة من الانسجام أساساً من المعاملة بالمثل بين الإدارة والعمال، والتي اتخذت في ألمانيا صبغة قانونية بمرور الوقت؛ فقد أبدى المديرون الألمان والدولة الألمانية تقليدياً درجة عالية من الحرص الأبوي على مصالح العمال. وكان بسمارك هو الذي أنشأ أول نظام تأمينات اجتماعية في أوربا في ثمانينيات القرن التاسع عشر (وإن كان بديلاً لتشريعه المناوئ للاشتراكية الذي تضمن حظر نشاط الحزب الديمقراطي الاشتراكي)[16]. وفي الحقيقة، تعود جذور اقتصاد السوق الاجتماعي إلى فترة فايمار (Weimar) في العشرينيات، عندما وضعت مختلف صيغ التشريعات العمالية، بما فيها حق المساومة الجماعية الحرة ومجالس العمال[17]. وبعد فترة الثلاثينيات والأربعينيات المليئة بالاضطرابات عندما حظر النازيون النقابات العمالية المستقلة، وأقاموا مؤسسات نقابية رسمية ذات صبغة سياسية، تحقق إجماع واسع بين الزعماء الألمان بعد الحرب العالمية الثانية على الحاجة إلى إقامة نظام جديد يتسم بدرجة أكبر من التعاون.

إن العنصر الرئيسي لاقتصاد السوق الاجتماعي هو مشاركة العمال مع الإدارة في تقرير سياسة الشركة أو ما سمي ميتيستمونغ (Mithestimmung). وبموجب هذا النظام يحتل ممثلو العمال مقاعد في مجالس إدارة الشركات التي يعملون فيها، ويحصلون على معلومات حول الشركة، ويتمتعون بمشاركة حقيقية - وإن كانت محدودة - في إدارتها، وتتشكل شبكة من مجالس العمال لمعالجة المشكلات والنزاعات على مستوى الشركة، ونظام للمساومة الجماعية بين الجمعيات الصناعية والنقابات العمالية، يتم بموجبه تحديد الأجور وساعات العمل والمزايا، وما شابه ذلك على مستوى القطاع أو الصناعة[18]، ويتم أيضاً تحديد التشريعات الواسعة المتعلقة بالضمان الاجتماعي التي تنص على مزايا صحية وظروف العمل وساعاته والأمن الوظيفي وما إلى ذلك. وتتولى سلسلة من المؤسسات الوسيطة، وبالدرجة الأولى النقابات العمالية والجمعيات المهنية على مستوى البلاد، إدارة هذا النظام بأكمله وتسوية الخلافات على نحو يستبعد أصحاب العمل المستقلين أو الفروع المحلية للنقابات العمالية[19].

تنبثق المعاملة بالمثل التي اتخذت صبغة مؤسساتية، من مناخ فكري في ألمانيا، كان دائماً يشعر بعدم الارتياح إزاء الآثار الفردية التجزيئية لعلم الاقتصاد الكلاسيكي والكلاسيكي الجديد[20]؛ ففي القرن التاسع عشر كانت هناك مدرسة وطنية تجارية للفكر الاقتصادي يمثلها فريدريك ليست (Friedrich List)، نزعت إلى تعريف الأهداف الاقتصادية بعبارات القوة والهيبة في الوقت الذي دعت فيه إلى توجيه حكومي قوي للاقتصاد[21]. وقد عارضت المدرسة "الليبرالية النظامية" - التي جاءت بعد الحرب العالمية الثانية وارتبطت بالمفكرين في جامعة فرايبورج (University of Freiburg)، والتي كان لها أثرها في نشوء اقتصاد السوق الاجتماعي - أي نوع من العودة البسيطة إلى الرأسمالية المنادية بعدم التدخل. وزعمت هذه المدرسة أن الدولة بحاجة إلى التدخل لوضع قواعد صارمة لتنظيم السوق ولحماية مصالح المجموعات المشاركة فيها[22]. أما الأحزاب المحافظة الرئيسية في ألمانيا - الاتحاد الديمقراطي المسيحي وجناحه البافاري الاتحاد الاشتراكي المسيحي - فلم تقبل قط بالأفكار الاقتصادية الليبرالية غير الملطفة بجرعة قوية من أنظمة الرفاهية الاجتماعية، تاركة هذا الموقف للحزب الديمقراطي الحر الأصغر كثيراً. وكان ينظر إلى اقتصاد السوق الاجتماعي بحد ذاته أصلاً كمسعى لإيجاد طريق ثالث بين الرأسمالية ذات التوجهات الصرفة نحو اقتصاد السوق وبين الاشتراكية، وقد قام به المستشار الديمقراطي المسيحي لودفيج إرهارت (Ludwig Erhard)، ولم يقم به شخص اشتراكي[23].

إن علاقات العمال بالإدارة الألمانية شبيهة بتلك القائمة في اليابان، وتتضمن درجة عالية نسبياً من المعاملة بالمثل بين العمال والإدارة، وتعتمد على مستوى عال من الثقة الاجتماعية العامة. غير أن هناك اختلافات مهمة في الطريقة التي يفهم بها البلدان مؤسساتهما الجماعية؛ فمع أن النقابات العمالية الألمانية تعاونت بفاعلية مع الإدارة، فإنها تظل مسيَّسة أكثر من مثيلاتها اليابانية، وأكثر استقلالية منها. فلا توجد نقابات عمالية تابعة للشركات في ألمانيا كما هي الحال في اليابان بعد الحرب العالمية الثانية. وقد جرى الترويج لهذا البديل خلال الفترة النازية، لكنه فقد مصداقيته بشدة، ولم يعد خياراً قائماً.

ثمة خلاف آخر مهم وهو أن المؤسسات الألمانية تنظمها القوانين المرعيَّة بدرجة أكبر بكثير من المؤسسات اليابانية، مع أن هذا لا يجعلها أكثر رسوخاً من الناحية المؤسساتية. ففي اليابان لا تستند الوظيفة مدى الحياة والعلاقات داخل شبكة كيريتسو، والمستوى المناسب من مزايا الرفاهية الاجتماعية الخاصة التي تقدمها الشركات إلى قاعدة مدونة في القوانين، بل إلى الالتزام الأخلاقي غير الرسمي، ولا يمكن فرض تنفيذها بوساطة القضاء. وعلى عكس ذلك في ألمانيا تستند جميع عناصر اقتصاد السوق الاجتماعي إلى تشريعات تحدد غالباً وبقدر كبير من التفصيل شروط العلاقة، بل إن المؤسسات الجماعية الراسخة الجذور في المؤسسات الوسيطة في المجتمع المدني الألماني والمعتمدة عليها؛ مثل مشاركة العمال في إدارة الشركة والمساومة الجماعية، كانت وليدة عملية سياسية من القمة إلى القاعدة تولتها الدولة. ومن جهة أخرى انبثقت المؤسسات الجماعية في اليابان من المجتمع المدني ولم تستند إلى صدور قرار سياسي صريح. ورغم أنه من الصعب القول إن الاقتصاد الياباني يخضع لعدد من الأنظمة المشددة أقل من نظيره الألماني، فإن جزءاً كبيراً من التفاعل الجماعي في اليابان يتم خارج إطار القوانين المدونة إذا جاز القول؛ فخدمات الرفاهية الاجتماعية مثلاً لم تقدم في الماضي من جانب الدولة بقدر ما قُدِّمت من جانب الشركات الخاصة، وبالتالي رغم أن القطاع العام الألماني هو من أحد أكبر تلك القطاعات في العالم الصناعي، حيث يستهلك تقريباً نصف الناتج المحلي الإجمالي، فإن اليابان كان لديها تاريخياً أحد أصغر القطاعات العامة بين الدول الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، لكن من حيث المزايا الفعلية؛ مثل الأمن الوظيفي وغيره من أشكال الرفاهية الاجتماعية، فإن الفجوة بين اليابان وألمانيا ليست واسعة إلى الدرجة التي يشير إليها الفرق في الحجم بين القطاعين العامين في البلدين.

إن دور الدولة في تنظيم الاقتصاد الألماني بعد الحرب العالمية الثانية يتبع تقليداً طويلاً من تدخل الدولة في الاقتصاد. وكما في اليابان والدول الآسيوية الحديثة العهد بالصناعة، عملت الحكومة الألمانية في القرن التاسع عشر على حماية مختلف الصناعات ودعمها مالياً، وبالأخص من خلال العملية الشهيرة التي قام بها بسمارك

"للجمع بين الحديد ونبات الجاودار"، حيث ارتبطت حماية صناعة الفولاذ الجديدة في منطقة الرور (RUHR) بالتعريفات الزراعية البروسية. وكانت الحكومة الألمانية وأسلافها تمتلك عدداً كبيراً من صناعات بأكملها، ولا سيما السكك الحديدية والاتصالات. ولعل أهم إنجاز للحكومة الألمانية كان تأسيس نظام تعليم عال عالمي ذي مستوى راق، وشكلت المدارس الفنية في النظام دعامة للقوة الاقتصادية الألمانية خلال ما يعرف بالثورة الصناعية الثانية في النصف الثاني من القرن التاسع عشر الذي شهد ميلاد الصناعات الفولاذية والكيماوية والكهربائية[24]. وفي عهد الاشتراكية القومية تسلمت الدولة بشكل مباشر مرافق مهمة من الاقتصاد؛ حيث كانت توزع القروض وتحدد الأسعار والأجور وتشارك في التصنيع[25].

إن دور الدولة الألمانية في الاقتصاد مألوف، وغالباً ما صدرت تعليقات حوله. فهذه السياسات ليست مقصورة على ألمانيا، كما أنها لا تشكل بالضرورة سمة مميزة للمجتمعات ذات الدرجة العالية من الثقة مع ميل قوي للترابط الاجتماعي[26]. وبالفعل كما رأينا آنفاً، فإن دولاً ذات درجة منخفضة من الثقة وذات توجهات أسرية بدءاً بتايوان وانتهاءً بفرنسا تمارس بكثافة أشكالاً مختلفة من السيطرة المركزية للدولة على الاقتصاد. لكن السمة المميزة التي تنفرد بها الحياة الاقتصادية الألمانية هي طبيعة التوجهات الجماعية للعلاقات على أرض المصنع في المشروعات الألمانية، كما أنها وثيقة الصلة بنظام التدريب، وستكون هذه العلاقات الاقتصادية موضوع الفصول التالية. غير أنه من الضروري أن نحيد قليلاً عن هذا الموضوع لكي نبحث في الطرق التي تنعكس فيها علاقات الثقة على أرض المصنع.

الفصل التاسع عشر

فيبر وتايلور

تتعلق إحدى الحقائق المعبرة عن المجتمع الألماني بدور ضباط الصف في الجيش الألماني، فقبل مدة طويلة من الإصلاحات الديمقراطية التي جرت بعد عام 1945، كان ضباط الصف في ألمانيا يُمنحون سلطات أوسع من نظرائهم في فرنسا أو بريطانيا أو الولايات المتحدة الأمريكية، حيث كانوا يؤدون مهام تقتصر عادة على الضباط في الدول الأخرى. فضباط الصف في أي جيش يكونون عادة حاصلين على قسط أقل من التعليم وينتمون إلى الطبقة العاملة؛ لذلك فإن إسناد المسؤولية إليهم بدلاً من أولئك الذين يحملون رتبة الملازم الأول الذي هو من أصحاب الياقات البيضاء يقلل من الفوارق في المنزلة داخل الوحدة، وكان ما نجم عن ذلك من تماسك داخل الوحدة الصغيرة أحد أسباب الشجاعة القتالية الفائقة للجيش الألماني في الفترة الإمبراطورية (Reichswehr) وفي العهد النازي (Wehrmacht). والعلاقة بين ضابط الصف الألماني ورجاله لها مرادف على أرض المصنع يتمثل في العلاقة بين مراقب العمال وفريق العمال الذين يشرف عليهم، وهي بالمثل علاقات مباشرة ومتساوية وحميمة.

قد يبدو مفاجئاً أن تكون العلاقات بين المجموعات الصغيرة، سواء في الجيش أو المصنع، متساوية إلى هذا الحد إذا أخذنا في الحسبان سمعة البلاد كدولة هرمية وسلطوية. لكن وجود درجة عالية من الثقة المنتشرة في المجتمع الألماني يسمح للأفراد بأن يقيموا علاقات مباشرة فيما بينهم بدلاً من أن تفرضها اللوائح أو الإجراءات الرسمية التي يضعها الآخرون. ولكي نفهم كيف تؤدي الثقة عملها في العلاقات الأساسية على أرض المصنع، نحتاج إلى أن نفهم على مستوى أكثر عمومية العلاقة المعقدة نوعاً ما بين الثقة واللوائح الرسمية.

وفقاً لما يقوله ماكس فيبر (Max Weber)، وتعاليم علم الاجتماع الذي أسسه، فإن جوهر الحياة الاقتصادية الحديثة ذاته، هو نشوء اللوائح والقوانين وانتشارهما. وكان

أحد أشهر مفاهيمه التقسيم الثلاثي للسلطة إلى أشكال تقليدية وكاريزمية* وبيروقراطية؛ ففي الشكل الأول، وُرِّثت السلطة من مصادر ثقافية موجودة منذ زمن بعيد، مثل الدين أو التقليد الأبوي. وفي الشكل الثاني، جاءت السلطة عن طريق "الهبة"؛ فالقائد اختارته العناية الإلهية أو مصدر آخر خارق للطبيعة[1]، غير أن نشوء العالم الحديث كان مرتبطاً بنشوء العقلانية، أي التنظيم المرتب للغايات وفقاً للوسائل، وبالنسبة إلى فيبر، فإن التجسيد النهائي للعقلانية تمثل في البيروقراطية الحديثة[2]، وهي الشكل الثالث. وكانت البيروقراطية الحديثة ترتكز على «مبدأ مناطق الصلاحية القضائية الثابتة والرسمية التي تحكمها اللوائح، وهي القوانين والأنظمة الإدارية»[3]. وقد نشأ استقرار السلطة البيروقراطية الحديثة وعقلانيتها من حقيقة أنها كانت مرتبطة بتنفيذ اللوائح، وكانت قدرة الرؤساء على تنفيذ رغباتهم محدودة على نحو صريح ومبين بوضوح، كما كانت حقوق المرؤوسين وواجباتهم محددة سلفاً[4]. وتمثل البيروقراطيات الحديثة التجسيد الاجتماعي للقواعد النظامية، وتخضع لها كل ناحية من نواحي الحياة العصرية، بدءاً من المؤسسات والحكومات والجيوش، وانتهاء بالنقابات العمالية والمنظمات الدينية والمؤسسات التعليمية[5].

كان عالم الاقتصاد الحديث بالنسبة إلى فيبر مرتبطاً أيضاً بنشوء العقود؛ وقد أشار فيبر إلى أن العقود، لا سيما عقود الزواج والميراث كانت موجودة منذ آلاف السنين، لكنه ميَّز بين عقود "الحالة" وبين ما أسماه بالعقود "الغرضية"[6]. ففي الأولى، يوافق أحد الأشخاص على نحو عام على الدخول في علاقة مع شخص آخر (مثلاً كتابع أو متدرب) ولا يتم تحديد الواجبات والمسؤوليات بصورة واضحة، لكن على أساس التقاليد أو الخصائص العامة للعلاقة الخاصة المتعلقة بوضع فرد إزاء آخر. ومن ناحية أخرى فإن العقود الغرضية يتم إبرامها لتحقيق تبادل اقتصادي محدد، ولم تؤثر في العلاقات الاجتماعية العريضة، لكنها كانت مقصورة على الصفقة المحددة موضوع العلاقة. وكان انتشار النوع الثاني من العقود سمة مميزة للحداثة، «وعلى عكس القانون الأقدم عهداً، فإن السمة الأساسية للقانون الأساسي الحديث، لا سيما القانون الخاص، هي تزايد أهمية المعاملات القانونية، خصوصاً العقود، كمصدر للمطالبات المضمونة

* هي الصفة المكتسبة للشعبية والنفوذ (المحرر).

بالإجبار القانوني، وبالتالي فإن هذه السمة للقانون الخاص تميزه تماماً لدرجة أنه يمكن للمرء أن يصنف النوع المعاصر من المجتمع كنوع "تعاقدي" بالقدر الذي يسود فيه القانون الخاص»[7].

كما رأينا في البحث السابق لمراحل التنمية الاقتصادية (انظر الفصلين 7 و 13)، كانت إقامة مؤسسات مثل حقوق الملكية والعقود ونظام مستقر للقانون التجاري حاسمة في نهوض الغرب، وشكلت هذه المؤسسات القانونية بديلاً للثقة التي كانت قائمة بصورة طبيعية داخل العائلات ومجموعات القرابة، وإطاراً يمكن عن طريقه للغرباء أن يرتبطوا في مشروعات تجارية مشتركة أو يتلاقوا في عالم التجارة.

وبرغم الأهمية العامة للَّوائح والعقود في الأعمال التجارية الحديثة، فمن الواضح أنها لم تغن عن الحاجة إلى الثقة في مكان العمل الحديث؛ فلنأخذ مثلاً أصحاب المهن كالأطباء أو المحامين أو الأساتذة الجامعيين؛ فصاحب المهنة يحصل على تعليم جامعي عام وعلى تعليم فني في اختصاصه يستغرق عدة سنوات، ويتوقع منه أن يظهر درجة عالية من حسن التقدير والمبادرة كنتيجة طبيعية. وغالباً ما تكون طبيعة التقدير معقدة ومعتمدة على الظرف؛ وبالتالي لا يمكن تحديدها بالتفصيل سلفاً؛ ولهذا السبب فإنه حالما يحصل أصحاب المهن على شهادات اعتمادهم الفني، يستطيعون أن يستغنوا تماماً عن الإشراف إذا زاولوا أعمالاً بأنفسهم، أو يخضعون لإشراف غير مشدد نسبياً إذا عملوا في مؤسسة هرمية إدارية؛ وبعبارة أخرى ثمة ميل للوثوق بأصحاب المهن المحترفين بدرجة أكبر من الوثوق بغير المحترفين؛ وبالتالي فهم يعملون في بيئة أقل خضوعاً للوائح والأنظمة. ومع أنهم قادرون تماماً على خيانة الأمانة، فإن مفهوم الشخص المحترف يشكل نموذجاً أولياً لمهنة غير خاضعة للقيود نسبياً، وتشيع فيها درجة عالية من الثقة[8]. ومن المحتم أن تنخفض درجة الثقة بانخفاض مستويات التعليم والمهارات؛ فالعامل الماهر مثل مشغل المخرطة المتمرس، يُمنح درجة من الاستقلالية أقل من صاحب المهنة المحترف، بينما يحتاج عامل خط التجميع غير الماهر إلى درجة من الإشراف والأنظمة أكبر مما يحتاج إليه صاحب الصنعة الماهر.

هناك مزايا واضحة محددة من الناحية الاقتصادية للقدرة على العمل في بيئة خالية من الأنظمة نسبياً. ويتضح هذا من الدلالات الازدرائية لعبارة التحول البيروقراطي؛

فأماكن العمل ستدار بفاعلية أكبر إذا كان جميع الموظفين، وليس أكثرهم مهارة فقط، يتصرفون ويعاملون كمحترفين، مع وجود مقاييس ذاتية للسلوك والتقدير. وعندما يتخطى حدوداً معينة فإن انتشار اللوائح كتنظيم مجموعة أوسع أكثر فأكثر من العلاقات الاجتماعية، لا يعود سمة مميزة للفاعلية العقلانية، بل يصبح دليلاً على الاختلال الوظيفي الاجتماعي. وهناك عادة علاقة عكسية بين اللوائح والثقة؛ فكلما ازداد اعتماد الأفراد على اللوائح لتنظيم عمليات التفاعل فيما بينهم، انخفضت درجة ثقة بعضهم ببعض، والعكس صحيح[9].

كان هناك اعتقاد شائع طيلة سنوات عديدة بأن عملية التصنيع، وبخاصة ظهور الإنتاج الواسع النطاق، ستؤدي لا محالة إلى انتشار اللوائح والتخصص الفعلي في كل من المهارات وعلاقات الثقة في مكان العمل. وقبل القرن العشرين كان أي نوع من التصنيع المعقد يتم بالدرجة الأولى على أيدي الحرفيين، وبموجب النمط الحرفي كان العامل الماهر الذي يستخدم أدوات للأغراض العامة يؤدي تشكيلة متنوعة من المهام لصنع عدد صغير من المنتجات. ومع أن العامل لم يكن "متعلماً" مثل صاحب المهنة المحترف، فإنه كان يحتاج إلى تدريب طويل لاكتساب مهاراته، ويمكن عموماً الوثوق به للإشراف على نفسه وبالتالي كان يُمنح درجة كبيرة من الاستقلالية الذاتية لتنظيم الإنتاج الحرفي يناسب جداً الأسواق الاستهلاكية الأرستقراطية الصغيرة نسبياً، وبهذه الطريقة أنتجت السيارات أولاً في بداية القرن العشرين، عندما كانت ما تزال من الكماليات إلى حد كبير[10].

وأصبح الإنتاج بالجملة ممكناً من خلال نمو الأسواق المحلية والعالمية الكبيرة نتيجة لثورة المواصلات في القرن التاسع عشر (السكك الحديدية وغيرها من أشكال النقل) ونتيجة لانتشار الثروة الاستهلاكية لدى شرائح أوسع من السكان. وكما أشار آدم سميث (Adam Smith)، فإن «تقسيم العمل يحدده نطاق السوق». ومع نمو أسواق المنتجات الواسعة النطاق أصبح من المجدي اقتصادياً إنتاج المنتجات المعقدة بتقسيم العمل تقسيماً واسعاً، كما جعلت الأوقات الأطول لتشغيل آلات الإنتاج أن من المجدي اقتصادياً شراء الآلات المتخصصة الأكثر تكلفة التي تستطيع أن تحل محل الحرفي الماهر،

وأصبح من الممكن الآن للعامل غير الماهر - بالضغط على الزر - أن يحدد شكل لوح الباب الذي كان يجب أن يصنعه الحرفي الماهر يدوياً؛ وبعبارة أخرى أدى الطابع السلعي المتزايد للإنتاج الصناعي إلى زيادة تطور آلات الإنتاج، وبالتالي إلى تناقص الحاجة إلى العمالة الماهرة لتشغيل تلك الآلات.

بدأت عملية الانتقال إلى الإنتاج الواسع النطاق في صناعة النسيج في النصف الأول من القرن التاسع عشر، وانتشرت ببطء نسبي إلى الأنواع الأخرى من التصنيع. والمشروع الذي جسَّد بأعلى درجة من الوضوح بزوغ فجر الإنتاج الواسع النطاق كان مصنع التجميع الذي افتتحته شركة سيارات فورد (Ford Motor Company) في هايلاند بارك بولاية ميتشيجان عام 1913 [11]، فلم يتم من قبل إنتاج منتج معقد مثل السيارة باستخدام أساليب الإنتاج بالجملة. وجاء المصنع ذاته نتيجة الدراسات الهندسية التي استهدفت تقسيم آلاف الخطوات اللازمة لعملية إنتاج السيارة وجعلها عملية روتينية منظمة؛ فبوضع السيارة على خط تجميع متحرك يمر عبر سلسلة من محطات العمل، يمكن حصر عمل كل عامل بمجموعة واحدة من العمليات البسيطة التي يمكن لأشخاص محدودي المهارة أن يؤدوها بصورة متكررة.

كانت الزيادات في الإنتاجية التي حققها ابتكار شركة فورد مدهشة وأحدثت ثورة، ليس في صناعة السيارات فحسب، بل في كل صناعة تخدم سوقاً واسعة النطاق، وأصبح إدخال أساليب الإنتاج بالجملة "على طريقة فورد" أشبه بدُرْجة (موضة) خارج أمريكا؛ فالصناعة الألمانية شهدت فترة تحديث وترشيد في منتصف العشرينيات مع سعي الصانعين إلى استيراد أحدث أساليب التنظيم الأمريكية[12]. ولسوء حظ الاتحاد السوفيتي، فقد بلغ لينين وستالين أوجهما في تلك الفترة؛ لأن هذين الزعيمين البلشفيين قد ربطا وبكل بساطة التحديث الصناعي بالإنتاج الكلي الواسع النطاق. وقد أدى اعتقادهما بأنه «كلما كبرت الصناعة، عظمت بالضرورة» إلى جعل الاتحاد السوفيتي في نهاية الحقبة الشيوعية، يعاني بنية صناعية غير فعالة ومركزة بدرجة مبالغ فيها - وكان ذلك تطبيقاً لمفهوم فورد في الإنتاج، في الوقت الذي لم يعد نموذج فورد موضع تطبيق.

كما أن الشكل الجديد للإنتاج الواسع النطاق، المرتبط بهنري فورد (Henry Ford)، كان له نصير عقائدي ينادي به وهو فريدريك تايلور (Frederick W. Taylor) الذي أصبح كتابه "مبادئ الإدارة العلمية" بمنزلة الإنجيل للعصر الصناعي الجديد[13]. وكان تايلور وهو مهندس صناعي أحد أوائل دعاة إجراء دراسات الوقت والحركة التي سعت إلى تحقيق الدرجة المثلى من فاعلية العمل على أرض المصنع، وحاول تنظيم "قوانين" الإنتاج الواسع النطاق بتزكية درجة عالية من التخصص التي تتحاشى عمداً الحاجة إلى عمال أفراد لخط التجميع لإظهار المبادرة والتقدير أو حتى المهارة. وقد أسندت صيانة خط التجميع وضبط إيقاعه إلى دائرة صيانة مستقلة. أما الذكاء المسيطر الذي يكمن وراء تصميم الخط نفسه، فكان من اختصاص دائرتي الهندسة والتخطيط اللتين تضمان أصحاب الياقات البيضاء، وكانت فاعلية العمال تستند إلى تطبيق أسلوب "العصا والجزرة" بدقة؛ إذ كان العمال المنتجون يقبضون سعراً أعلى للقطعة من العمال الأقل إنتاجاً.

وبأسلوب أمريكي نموذجي أخفى تايلور عدداً من الفرضيات الأيديولوجية تحت ستار التحليل العلمي؛ فبالنسبة إليه كان العامل العادي موازياً "للرجل الاقتصادي" في علم الاقتصاد الكلاسيكي، فهو فرد سلبي وعقلاني ومنعزل يستجيب بالدرجة الأولى لحافز المصلحة الذاتية الضيقة[14]، وكان الهدف من الإدارة العلمية تنظيم مكان العمل على نحو لا يطلب فيه من العامل غير صفة الطاعة، وكانت جميع أنشطة العامل، حتى الحركات التي يستخدمها في تحريك ذراعيه ورجليه على خط التجميع، تمليها اللوائح التفصيلية التي يحددها مهندسو الإنتاج. أما الصفات البشرية الأخرى؛ مثل الإبداع والمبادرة والابتكار وما شابه ذلك فكانت من اختصاص متخصص له موقع آخر في تنظيم المشروع[15]، وكانت التايلورية (Taylorism) التي أصبحت تسمية للإدارة العلمية رمزاً إلى الوصول بنظام المصنع القائم على درجة متدنية من الثقة وعلى اللوائح والأنظمة إلى نهايته المنطقية.

كانت عواقب التايلورية على علاقات العمال والإدارة في الصناعات التي طبقت فيها متوقَّعة، وعلى المدى الطويل مؤذية جداً؛ فالمصنع المنظم وفقاً لمبادئ التايلورية كان

يحيط عماله علماً بأنه لن يأتمنهم على مسؤوليات مهمة، وأن واجباتهم ستحدَّد لهم بشكل تفصيلي وقانوني جداً، فكان من الطبيعي إذاً أن تتقدم النقابات العمالية بمطالب إلى أصحاب العمل لتحديد واجباتهم ومسؤولياتهم بتفصيل صريح أيضاً؛ لأنه في المقابل لا يمكن الوثوق في اهتمامهم بمصالح العمال[16].

كما يختلف المستوى العام للثقة كثيراً بين المجتمعات، فإنه أيضاً يمكن أن يتغير مع الوقت داخل المجتمع ذاته نتيجة لظروف أو أحداث محددة. ويقول ألفين جولدنر (Alvin Gouldner): إن المعاملة بالمثل هي العرف الذي يشكل إلى حد ما قاسماً مشتركاً بين جميع الثقافات؛ أي إنه إذا قدم شخص ما خدمة إلى شخص آخر فإن الأول سوف يشعر بالامتنان وسوف يسعى إلى معاملته بالمثل. لكن المجموعات يمكن أن تدخل في دوامة تنازلية من عدم الثقة عندما تقابل الثقة بما يعتقد أنه خيانة أو استغلال[17].

حدثت دوامة الريبة هذه في قطاعات صناعية أمريكية مهمة؛ مثل السيارات والفولاذ في النصف الأول من القرن العشرين. وكانت النتيجة، بحلول السبعينيات، نمطاً عدائياً من العلاقات بين العمال والإدارة اتسم بدرجة عالية من الشكليات القانونية؛ فمثلاً تضمنت الاتفاقية القومية لعام 1982 بين نقابة عمال مصانع السيارات الموحدة وشركة فورد أربعة مجلدات، يضم كل منها مئتي صفحة، وملحقاً بها على مستوى المصانع اتفاقية مساومة جماعية أخرى سميكة تحدد لوائح العمل وشروط التوظيف وما شابه ذلك[18]. وكانت هذه الوثائق والمستندات تركز تركيزاً شديداً على موضوع الرقابة على الوظائف، أي إنها لم تركز على الأجور بقدر ما ركزت على الشروط المحددة للتوظيف، فهناك مثلاً نظام تصنيف تفصيلي للوظائف مع توصيف واسع لكل وظيفة، ولم تربط الأجور بالعامل بل بالتصنيف التي تتبعه الوظيفة، وقد وردت تفاصيل محددة حول حقوق الإحلال وامتيازات الأقدمية وما شابه ذلك. وكانت الفروع المحلية للنقابة متيقظة دوماً لمنع العمال من القيام بأعمال ليست واردة في مسمى الوظيفة الخاص بهم؛ فقد يتعرض ممدد الأنابيب (السباك) لمشكلات مع الفرع المحلي للنقابة إذا ساعد على إصلاح آلة، حتى لو توافر له الوقت والمهارات للقيام بذلك؛ لأن ذلك لم يكن جزءاً من التوصيف الوظيفي الخاص به. كما كانت النقابات تفضل الترقية على أساس الأقدميَّة

بدلاً من المهارة؛ حيث تتطلب ترقية العمال على أساس المقدرة إدارة جديرة بالثقة لاتخاذ قرارات تقويمية صعبة حول قدرات الأفراد، وهو ما لا ترغب النقابات في الاعتراف بوجوده. وقد نصت الاتفاقيات على وضع إجراء تظلمي من أربعة مستويات أقام بالفعل نظاماً قضائياً مصغراً داخل صناعة السيارات، مما يعكس اتجاه إدخال القوانين على نطاق واسع في المجتمع الأمريكي الأوسع[19]. فلم تكن المنازعات التي تنشأ في مكان العمل تسوى بصورة غير رسمية من خلال المناقشات الجماعية، بل كانت تحال إلى النظام القانوني للبت فيها.

كانت النقابات العمالية التي تفاوضت حول هذه العقود، تفيد في الواقع أنه إذا أصرت الإدارة على تقسيم العمل على الطريقة التايلورية إلى مهام صغيرة ومحددة، فإنها ستقبل بالنتيجة، لكنها ستصر على أن تتقيد الإدارة بتلك المواصفات بصرامة. وإذا لم يكن ممكناً الوثوق بالعامل في إبداء حسن التقدير أو تولي مسؤوليات جديدة، فعندئذ لن تؤتمن الإدارة على تكليف العمال بمهام جديدة، أو إصدار أحكام حول مهارات العمال وقدراتهم. ومن الخطأ جداً القول بأن التركيز على ضبط توصيفات الوظائف في عقود العمل في منتصف القرن جاء ببساطة نتيجة للضغط الذي مارسته النقابات. لقد لقيت هذه التوصيفات هوى لدى الإدارة، في ظل نفوذ التايلورية والإدارة العلمية؛ لأنها منعت العمال من اغتصاب ما تعتقد أنها امتيازات إدارية؛ فنظام الرقابة على الوظائف احتفظ بجميع القرارات المتعلقة بالعمل والإنتاج للمديرين وأعطاهم مجالاً للمسؤولية تم تحديده بوضوح[20].

السؤال الذي يواجه كثيراً من المراقبين للتنمية الصناعية في القرن العشرين؛ هل كانت النظرية التايلورية نتيجة حتمية لتطور التقنيات، كما أصر تايلور نفسه، أو أن هناك أشكالاً بديلة لتنظيم المصانع تعطي العمال درجة أكبر من المبادرة والاستقلال الفردي؟ تعتقد مدرسة مهمة من علماء الاجتماع الأمريكيين بأنه سوف يحدث التقاء تدريجي حول النموذج التايلوري لعلاقات العمال بالإدارة في جميع المجتمعات المتطورة[21]، وقد شارك في هذا الرأي العديد من منتقدي المجتمع الصناعي الحديث من كارل ماركس إلى شارلي شابلن، الذين كانوا يعتقدون أن التقسيم التايلوري للعمل كان النتيجة

الحتمية للشكل الرأسمالي للتصنيع[22]؛ ففي ظل هذا النظام قدر للإنسان أن يشعر بالغربة، فالآلات التي صنعها لكي تخدمه أصبحت في الواقع سادة له؛ مما قلص مكانة الإنسان إلى مجرد ترس في عجلة الإنتاج الآلي. ويمكن أن يصاحب القضاء على مهارات القوى العاملة تراجع في الثقة داخل المجتمع بأسره، حيث يتعامل الأفراد فيما بينهم من خلال النظام القانوني لا كأعضاء في مجتمعات عضوية، عندئذ سوف يزول الاعتزاز بالمهارة والعمل الذي رافق الإنتاج الحرفي، فضلاً عن المنتجات الفريدة والمتنوعة التي أنتجها الحرفيون، ومع كل ابتكار تقني جديد تنشأ مخاوف جديدة من أن يكون له أثر مدمر على طبيعة العمل. وهكذا عندما أدخلت معدات صنع الآلات التي تخضع للسيطرة الرقمية إلى الخدمة في الستينيات، افترض كثير من الأفراد أنها سوف تلغي الحاجة إلى عمال الآلات المهرة.

إن احتمال الشعور بالغربة مع انتقال الصناعات من الإنتاج الحرفي إلى الإنتاج بالجملة يثير سؤالاً جوهرياً آخر حول طبيعة النشاط الاقتصادي، وهو: لماذا يعمل الأفراد؟ هل من أجل الأجور التي يكسبونها، أو لأنهم يستمتعون بالعمل الذي يشعرهم بالرضا وتحقيق الذات؟ والجواب الذي اعتاد علم الاقتصاد الكلاسيكي الجديد تقديمه واضح جداً حول هذا الموضوع؛ العمل يعد عادة منفعة سلبية أو شيئاً مؤلماً يفضل الأفراد عدم القيام به، وهم لا يعملون من أجل العمل؛ لكن من أجل الدخول التي يقبضونها مقابل العمل، والتي ينفقونها في أوقات راحتهم، لذلك يتم كل العمل في النهاية من أجل الراحة وأوقات الفراغ. وهذه النظرة إلى العمل باعتباره شيئاً مؤلماً بشكل أساسي تعود جذورها إلى التراث اليهودي-المسيحي. فآدم وحواء، على أية حال، لم يضطرا إلى العمل في جنة عدن، ولم يعاقبهما الله بالعمل لإعالة نفسيهما إلا نتيجة ارتكابهما الخطيئة الأولى. ويعد الموت في التقليد المسيحي راحة من العذاب المصاحب للحياة، ومن هنا جاءت عبارة "يرقد بسلام" المنقوشة على شواهد القبور[23]. وفي ضوء هذه النظرة إلى العمل فإن الانتقال من الإنتاج الحرفي إلى الإنتاج بالجملة يجب ألا يؤثر كثيراً ما دام الدخل الحقيقي سيرتفع، وهذا ما حدث في معظم الأحيان نتيجة لهذا الانتقال.

لكن هناك تقليداً آخر، وهو أكثر ارتباطاً بماركس، فالبشر مخلوقات منتجة ومستهلكة وتجد السعادة والرضا في السيطرة على الطبيعة وتغييرها من خلال العمل؛

لذلك فإن العمل بحد ذاته له منفعة إيجابية بغض النظر عن طريقة التعويض عنه ومكافأته. وكذلك فإن نوع العمل مهم أيضاً. ذلك أن استقلالية الحرفيين - المهارات التي اكتسبوها والإبداع والذكاء اللذين يظهرونهما في صنع المنتج النهائي - كانت ضرورية للشعور بالرضا؛ ولهذا السبب فإن الانتقال إلى الإنتاج بالجملة والقضاء على مهارات القوة العاملة قد سلبا العمال شيئاً مهماً جداً لا يمكن تعويضه بالأجور العليا.

ومع انتشار الإنتاج بالجملة أصبح واضحاً أن النظرة التايلورية لم تكن النموذج الوحيد للحداثة الصناعية، وأن المهارات والقدرات الحرفية لم تختف، وأن علاقات الثقة ظلت حاسمة لسير العمل بصورة صحيحة في مواقع العمل الحديثة. وكما أشار تشارلز سابل (Charles Sabel) ومايكل بيور (Michael Piore) وغيرهما من دعاة التخصص المرن، فإن الأساليب الفنية للإنتاج الحرفي قد بقيت في ظل المرافق العملاقة للإنتاج بالجملة؛ وهناك أسباب مختلفة لذلك ابتداءً من حقيقة أن الآلات المتخصصة جداً التي تنتج بضائع بالجملة أشبه بالسلع، لا يمكن إنتاجها على نطاق واسع، بل يجب صناعتها يدوياً لأن لها عادة تصميمات فريدة (وهذا ما يفسر سبب النجاح الهائل الذي حققته الأعمال العائلية الصغيرة في وسط إيطاليا في مجال إنتاج معدات صنع الأدوات). ومع ازدياد ثراء المستهلكين وتعليمهم ازدادت رغبتهم في المنتجات المميزة، مما أدى إلى تجزئة أكبر للسوق، وإلى دفعات إنتاجية أقل، وبالتالي نشأت الحاجة إلى مرونة في التصنيع تشبه مرونة الإنتاج الحرفي.

غير أن حقيقة بقاء الصناعات الصغيرة القائمة على الحرف، وحتى إظهارها حيوية مفاجئة أو غير متوقعة، لا تبطل صحة قضية انتشار التايلورية؛ فالغالبية العظمى من العمال في معظم الدول الصناعية يواصلون العمل نفسه في مرافق للإنتاج بالجملة، حيث يتبين وجود درجة مفاجئة من الاختلاف في طريقة الإنتاج وفي درجة الثقة الاجتماعية السائدة. وقد خلقت التطورات التقنية مثلاً طلباً على المهارات الجديدة حتى في الوقت الذي قضت فيه على المهارات القديمة[24]، فالعامل في مصنع المسامير الذي يتحدث عنه آدم سميث والذي يقوم بعمل متكرر بسيط إلى درجة تجعله فاقد الحس، أثبت أن استبدال آلة به أسهل كثيراً من استبدال العامل الذي يتولى صيانة الآلات أو

يعيد بناء الموجِّه توطئة لإنتاج منتج جديد، ومعدات صنع الآلات التي يتم التحكم بها بوساطة أوامر رقمية لم تلغ الحاجة إلى عمال الآلات المهرة؛ لأنه تبين أنه من الصعب برمجة هذه الآلات دون خبرة يدوية بشرية مباشرة في مثل هذه العمليات، وبدلاً من ذلك أدت إلى ما يسميه سابل "عقلنة المهارات"، حيث استبدلت بالمهارات الآلية مهارات شبه آلية تتطلب من العامل جهداً عقلياً أكبر بكثير[25]، وعلى صعيد التجربة العملية لم يكن هناك أدلة تذكر تدعم الرأي القائل بأن العمال في مرافق الإنتاج بالجملة يكرهون وظائفهم لأن العمل يجردهم من صفاتهم الإنسانية[26].

تزايدت الأدلة إذاً منذ بداية الإنتاج بالجملة على أن العمال ليسوا في الحقيقة أفراداً سلبيين ومنعزلين وتهمهم مصلحتهم الشخصية وحدها كما يفترض تايلور. فتجارب هوثورن (Hawthorne) التي أجريت في الثلاثينيات أظهرت أن تنظيم العمال في مجموعات صغيرة كان له تأثير إيجابي كبير في الإنتاجية[27]، وتبين أن العمال الذين لم تكن لوائح عملهم محددة بشكل صارم، وسمحت لهم باتخاذ قراراتهم الخاصة حول عملية الإنتاج، كانوا أكثر إنتاجية واقتناعاً بوظائفهم، وأبدى العمال في هذه الأحوال اهتماماً ملموساً بمساعدة بعضهم لبعض، وأنشؤوا نظاماً خاصاً للقيادة والدعم المشترك عندما تُركوا وشأنهم؛ وقد أدت هذه التجارب إلى ما يسميه إلتون مايو (Elton Mayo) حركة "العلاقات الإنسانية" في الثلاثينيات التي سعت نحو إيجاد أماكن عمل أقل صرامة وأكثر توجهات نحو الجماعية[28].

إن حقيقة عدم كون الثقة والترابط الاجتماعي موزعين توزيعاً متساوياً بين الثقافات، وكونهما موجودين في بعضها بدرجة أكبر من بعضها الآخر؛ هذه الحقيقة توحي بأن نجاح التايلورية مرتبط بالثقافة أيضاً؛ أي إن التايلورية قد تكون الطريقة الوحيدة التي يمكن بها تحقيق الانضباط في المصنع في بعض المجتمعات ذات الدرجة المنخفضة من الثقة، بينما تميل المجتمعات ذات الدرجة العالية من الثقة إلى خلق بدائل للتايلورية تقوم على أساس توزيع أكبر للمسؤولية والمهارات. وفي الواقع أشار عدد من الدراسات التي أجريت حول الإدارة بعد الحرب العالمية الثانية، إلى أن مبادئ مدرسة العلاقات الإنسانية التي ينادي بها مايو (Mayo) لم تنطبق بشكل متساو على كل الثقافات، فلم يكن بالإمكان تكرار التجارب في مختلف أنحاء الولايات المتحدة الأمريكية[29].

إن الدليل الأكثر إقناعاً بأن التايلورية ليست نتيجة ضرورية لعملية التصنيع، ينبثق من تجـربة الدول الأخـرى؛ فـمكان العـمل الألماني لم ينظم قط على أسس تايلورية محضة، ولكنه أسس عدداً كبيراً من علاقات الثقة التي أعطته درجة أكبر من المرونة، قياساً على مكان العمل الأمريكي في الستينيات والسبعينيات. وسننتقل في الفصل التالي إلى بحث هذه العلاقات.

الفصل العشرون

الثقة بفرق العمل

وصلت أيديولوجية الإنتاج الواسع النطاق الأمريكية إلى ألمانيا مع صدور الطبعة الألمانية من كتاب فريدريك تايلور **«مبادئ الإدارة العلمية»** في عام 1918، و**«السيرة الذاتية»** لهنري فورد عام 1923. وقد بيعت 30,000 نسخة من الكتاب الأول بحلول عام 1922 بينما طبع الثاني ثلاثين مرة متعاقبة في السنوات التالية؛ مما أدى إلى ظهور طائفتين صغيرتين معجبتين بتايلور وفورد[1]. وقد أشعر التقدم الهائل في الإنتاجية الذي مثله مرفق هايلاند بارك التابع لفورد الصناعيين الألمان بالحاجة إلى اعتماد أساليب الإنتاج بالجملة في مصانعهم، وكان بمنزلة الدافع وراء حركة "العقلنة والتحديث" في الصناعة الألمانية خلال منتصف العشرينيات.

اعتمدت الصناعة الألمانية الإنتاج بالجملة، غير أن النظرية التايلورية لم تلائم قط المديرين والمهندسين الصناعيين الألمان ناهيك عن العمال؛ فالقضاء على مهارات القوة العاملة وتخصصها المفرط والطبيعة غير المرضية لعمل أصحاب الياقات الزرقاء في المصنع المنظم على الطريقة التايلورية، كل ذلك هدد الإيمان الألماني الراسخ بأهمية المتعة في العمل، والذي تعود جذوره إلى التقاليد الحرفية القوية في حقبة ما قبل الحداثة في ألمانيا. والمهندسون الصناعيون الذين كتبوا حول موضوع تنظيم المصانع في هذه الفترة، مثل جوستاف فرنز (Gustav Frenz) وبول ريبل (Paul Riepel) وفريدريك فون جوتل أوتليلينفيلد (Friedrich Von Gottl Ottlilienfeld) وجوتز بريفز (Goetz Briefs) ميَّزوا جميعاً بين النظرية التايلورية وما اعتبروه النظام الأكثر إنسانية الذي طبقه فورد فعلياً[2]. أي إن هناك ارتباطاً وثيقاً في الذاكرة التاريخية بين تايلور وفورد، الأول كمنظِّر، والثاني كمطبِّق لنظام الإنتاج بالجملة في المصانع التي تتسم بدرجة متدنية من الثقة؛ ذلك لأن المصانع الأولى لفورد مارست شكلاً من أشكال الروح الأبوية في الشركة لم يكن قط جزءاً من مبادئ الإدارة العلمية لتايلور، إلى أن أدى الكساد

الاقتصادي الكبير إلى هبوط حاد في المبيعات والأرباح، كان فورد يقدم السكن ومزايا الرفاهية الاجتماعية لعماله ويستقطبهم برفع أجورهم بشكل متواصل، كما كان يحاول خلق روح الجماعة داخل المصنع بين العمال والإدارة. وقد أشار هؤلاء المنظِّرون التنظيميون الألمان في مناقشاتهم إلى أن النظرية التايلورية على هذا النحو لا تناسب الظروف الألمانية، لكن الجانب الأبوي من النظرية الفوردية (نسبة إلى فورد) يمكن أن يشكل نموذجاً مفيداً للترشيد والعقلنة. وقد تنبؤوا في كثير من انتقاداتهم للنظرية التايلورية بالانتقادات التي ساقها إلتون مايو ومدرسة العلاقات الإنسانية في العقد التالي.

اتخذت فكرة مجتمع المصالح بين العمال والإدارة شكلاً مؤسساتياً بصدور تشريع مجالس العمل لعام 1920، فقد أرست هذه المجالس مبدأ التمثيل العمالي عن طريق الانتخاب على مستوى المؤسسة، مع مشاركة الممثلين في عملية صنع القرار التي كانت حكراً على الإدارة من قبل. وقد نظر الجناح المتطرف في الحركة العمالية الألمانية بعين الشك إلى مجالس العمل؛ لأنه كان يؤمن بالسيطرة التامة للعمال (فقد أنشئ عدد من مجالس العمال على الطريقة البلشفية خلال فترة الثورة التي أعقبت نهاية الحرب العالمية الأولى مباشرة) وأخفقت مجالس العمل في تحقيق غرضها في خلق روح الجماعة خلال الفترة الفاصلة بين الحربين[3]، وقد شكل تشريع فايمار (Weimar) الأوَّلي سابقة لمجتمع مؤسساتي للعمال والإدارة تم في النهاية دمجه باقتصاد السوق الاجتماعي في فترة ما بعد الحرب، وأشار إلى جدية الاهتمام الألماني بالفكرة منذ لحظة إدخال نظام الإنتاج على نطاق واسع.

بصرف النظر عن مصير هذا التشريع الاجتماعي المحدد، فقد تطورت العلاقات على أرض المصنع على نحو جماعي بشكل واضح في ألمانيا بحلول النصف الثاني من القرن العشرين. ومن السمات المثيرة للاهتمام في ألمانيا الحديثة، تعايش صورتين مختلفتين جداً للمجتمع الألماني؛ فمن جهة، فإن ألمانيا (مثلها مثل أي مجتمع أوربي آخر) تمزقها الخلافات والعوائق الطبقية الخطيرة التي تقف عائقاً أمام التحرك الاجتماعي، ولديها حركة عمالية قوية ومتطورة ظلت طيلة سنوات عديدة تؤيد التحليل

الماركسي الذي يدعو إلى الحاجة إلى الصراع الطبقي الذي يواصل محاولة انتزاع النصيب العادل لهذه الطبقة من الإدارة وأصحاب رأس المال، ويذكر أنه لا توجد في ألمانيا نقابات تابعة للشركات على الطريقة اليابانية. إن هذا النوع من التنظيم العمالي الرسمي غير المستقل أوعزت به الدولة في فترة الحكم الاشتراكي القومي، وفقد مصداقيته تماماً. وفي الوقت ذاته هناك درجة عالية من الاعتزاز بالعمل لدى الطبقة العاملة الألمانية وإحساس بالروح المهنية التي تسمح للعمال الألمان بالانتماء، ليس إلى طبقتهم الاجتماعية فحسب، بل أيضاً إلى صناعاتهم ومديريهم، وهذا الإحساس بالروح المهنية وحب العمل قد لطف من النزعة نحو الصراع الطبقي في ألمانيا، وأدى إلى قيام مجموعة من العلاقات في أماكن العمل، مختلفة جداً عما كان يمكن أن يحدث لو أن الأمر كان خلاف ذلك.

إذا بحثنا نظرياً فيما يمكن أن يكون عليه مكان العمل الذي تسود فيه توجهات جماعية؛ فهو لا يعني ضمناً العودة إلى الإنتاج الحرفي، فهذا مستحيل بالنسبة إلى معظم الصناعات الحديثة كبيرة الحجم، بل يعني على الأرجح سلسلة من اللوائح غير التايلورية لتنظيم العمل. وبدلاً من تقسيم العمل أكثر فأكثر إلى مهام بسيطة يؤديها بصورة متكررة عمال متخصصون، فإن المصنع ذا التوجهات الجماعية سوف يحافظ على أقصى حد من المرونة في طريقة استخدامه لعماله، وسوف يتم تدريب كل عامل على أداء عدد من المهام المختلفة، ويمكن نقله من موقع عمل إلى آخر تبعاً لاحتياجات الإنتاج اليومية، كما يمكن أن يتم إيصال المسؤولية إلى أدنى موقع ممكن في هرم الإنتاج. وبدلاً من الاحتفاظ بتسلسل هرمي غير مرن لمسميات الوظائف يخلق حاجزاً بين الإدارة والعمال؛ فإن المصنع المنظم على نحو جماعي يلغي التركيز على الفوارق في المكانة ويسمح بدرجة عالية من التحرك المهني من وظائف الياقات الزرقاء إلى وظائف الياقات البيضاء. وسوف تتولى تنفيذ العمل فرق يحل فيها العمال بعضهم مكان بعض إذا دعت الحاجة (نتيجة لتعدد المهارات). وعلى عكس التنظيم التايلوري الذي اعتمد نظاماً شديد التدرج للأجور بالقطعة مع حوافز مالية كبيرة للمجهود الفردي الإضافي وفوارق في الأجر لا تقل اتساعاً بين المديرين والعمال، فإن النظام ذا التوجهات الجماعية يتضمن

سلم أجور مستوياً نسبياً ومكافآت تدفع على أساس الجهد الجماعي، ويتسم النظام التايلوري بصبغة قانونية شديدة؛ نظراً للطريقة المفصَّلة التي يحدد فيها العمل من قبل المهندسين الصناعيين الذين يصممون المصنع، وبسبب أسلوب رد فعل العمال تجاهها. وعلى عكس ذلك يستفيد مكان العمل ذو التوجهات الجماعية بدرجة أكبر من التفاعلات المباشرة وقنوات الاتصال غير الرسمية لتسوية المشكلات. وأخيراً يقضي المصنع الذي يتبع الأسلوب التايلوري على مهارات عمال الياقات الزرقاء ويزيل الحاجة إلى الثقة، بينما نجد في المصنع غير التايلوري توجهاً لتحسين مهارات العمال؛ بحيث يتسنى ائتمانهم على مسؤوليات أكبر في كل من تصميم عملية الإنتاج وتنفيذها.

هناك مجموعة من دراسات الحالة التفصيلية تقارن بين تنظيم المصانع في ألمانيا وغيرها من الدول الصناعية، وتكشف النقاب عن أن المرافق الصناعية الألمانية تتسم بكل هذه الخصائص بدرجة أعلى كثيراً من مصانع العديد من الدول الأوربية الأخرى، ولننظر في مسألة المرونة في المهارات وتنظيم مكان العمل على أساس فرق العمل؛ فحتى قبل أن يصبح استخدام فرق العمل ممارسة مستوردة شائعة في المصانع الأمريكية، كان العمل في المصنع الألماني منظماً على أساس الفرَق، ولم تصر النقابات العمالية الألمانية قط على التصنيفات الوظيفية ولوائح العمل الصارمة التي كان يتميز بها مكان العمل الأمريكي في أوج قوة النقابات العمالية في المصانع ذات الإنتاج الواسع النطاق. ويخوِّل مراقب العمال الألماني قدراً من المسؤولية أكبر من نظيره الفرنسي مثلاً. ويمنح مراقب العمال مع رؤساء المناوبات سلطة نقل العمال من موقع إلى آخر لأداء وظائف مختلفة ضمن المجموعة التابعة لهم، كما يمكن له أن يراقب المهارات التي يكتسبها العامل في مجموعته، وبإمكانه الاستفادة منها وفق ما يراه مناسباً بناء على الأداء الفعلي لهم. وثمة اتجاه لاستخدام العمال بشكل متناوب في مختلف مواقع العمل كجزء من عملية للتنشئة الاجتماعية، وهكذا عندما يمرض عامل آلة أو تنشأ حالة طارئة على خط الإنتاج، يمكن لقائد المجموعة أن يأتي بالعمال من وظائف أخرى لملء المركز الشاغر دون أن تعترضه قيود قانونية[4].

على عكس ذلك ففي فرنسا نظام واحد لمسميات الوظائف على مستوى البلاد يعطي درجة لكل منصب في التسلسل الهرمي بدءاً من العامل غير الماهر وانتهاءً بالمدير

الأعلى، ويدرج العمال في فئات للوظائف ومن ثم يحصلون على ترقيات على أساس الأقدمية. وكما هي الحال في التنظيمات النقابية الأمريكية الكلاسيكية للتحكم في الوظائف، ثمة مقاومة عمالية لنظام الترقية القائم على المهارات؛ لأنه يتخطى الترتيب ولا يتماشى مع النظام، فهو شمولي وديكارتي* بقدر ما هو صارم. والمعاملات والأجر مرتبطة بالوظيفة وليس بالعامل نفسه، وعليه فإن الكفاح ليس من أجل تحسين المهارات والإنتاجية، بل من أجل الارتقاء في السلم الوظيفي. وفي تناقض حاد مع ألمانيا لا يستطيع العامل الفرنسي الارتقاء إلا من خلال تبديل الموظفين وليس بتحسين مهاراته، وبالتالي هناك إغراء قوي للعمل على زيادة عدد الوظائف في التصنيفات العليا، سواء أكانت هناك حاجة إليها أم لا، وهي نتيجة لا يمكن الحصول عليها إلا من خلال المساومة على مستوى عال داخل كل فرع من فروع الصناعة. وهذا يعني أن العمال والإدارة يقضيان وقتاً طويلاً في التفاوض على مستوى القطاع حول الجدول الرسمي للتنظيم، بدلاً من المساومة على مستوى المصنع أو على كيفية إسناد أنسب الوظائف إلى العمال وتعويضهم مادياً على الوجه الصحيح.

يتميز نظام تصنيف الوظائف في الصناعة الفرنسية بأنه شديد المركزية وكثير القوانين، مثل النظام السائد في جهاز الخدمة المدنية الفرنسي، ومن أهم آثاره إضعاف إمكانية خلق إحساس بالروح الجماعية في مكان العمل. ولنتذكر ما قاله توكفيل حول منظومة الامتيازات في النظام القديم، حيث قال: «كانت كل مجموعة تتميز عن الأخرى بحقها في امتيازات تافهة من نوع أو آخر، بل إن أقل هذه الامتيارات شأناً كانت تعتبر تعبيراً عن سمو المكانة». ويحدث شيء مشابه في نظام تصنيف الوظائف الصناعية، فتسلسله الهرمي وطابعه الرسمي يؤديان إلى عزل العمال بعضهم عن بعض؛ مما يضطرهم إلى التطلع إلى مركز السلطة بدلاً من اللجوء إلى زملائهم لإيجاد الحلول، كما يعوق النظام قيام فرق العمل ونقل العمال من موقع إلى آخر حسبما تدعو الحاجة[5].

في ألمانيا يطلق أحياناً على مجموعة العمل جميعها تسمية "مجموعة مراقب العمال"، وغالباً ما تنمو روح التضامن بين أفرادها، وعلى مراقب العمال أن يعرف

* نسبة إلى الفيلسوف والفيزيائي والرياضي الفرنسي رينيه ديكارت (1596 - 1650) (المحرر).

عماله جيداً لأن عليه تقويمهم شخصياً، وتتوقف على هذا التقويم المكافآت والترقيات المستقبلية. ويستطيع مراقب العمال أداء هذا النوع من التقويم لأنه ارتقى من صفوف العمال المهرة، وبالتالي فهو شخصياً ملم بالمهام التي يشرف عليها. وفي فرنسا كما في الولايات المتحدة الأمريكية في ظل التنظيم النقابي التقليدي للسيطرة على الوظائف، والحقيقة أن ما يعرقل تشكيل جماعات العمل هو إعطاء كل مركز للعمل فئة وظائف معينة ودرجة وظائف معينة من خلال النظام الرسمي لتصنيف الوظائف على مستوى الصناعة قاطبة. ولا يمكن نقل عامل من مركز عمل إلى آخر إذا كان المركزان لا ينتميان إلى الفئة ذاتها[6]. وعلى عكس مراقب العمال الألماني غالباً ما يوصف مراقب العمال الفرنسي بأنه يعاني من الضيق؛ لأنه يجد نفسه محاصراً بين العمال والإدارة، فهو لا يعد رجلاً عاملاً، لكنه في الوقت ذاته غير مقبول من رؤسائه أصحاب الياقات البيضاء بوصفه نداً لهم[7]. وتمشياً مع كره الفرنسيين للعلاقات السلطوية المباشرة التي وصفها كروزييه (Crozier) وآخرون، فإنه لا حاجة لمراقب عمال فرنسي إلى أن يقوم بتقويم عماله شخصياً لأن أجرهم يعتمد فقط على الأقدمية ومصنِّف الوظيفة. وجدير بالذكر أن هذا النظام ينطبق على الأساتذة في الجامعات الحكومية الفرنسية الذين لا يحصلون على ترقية بناءً على تقويم يجريه أندادهم الأكاديميون، كما هي الحال في الولايات المتحدة الأمريكية، بل يجريه البيروقراطيون في وزارة التعليم بناءً على معايير رسمية.

كما يبين التسلسل الهرمي في العلاقة بين العمال والإدارة الدرجة الأعلى للتنظيم الجماعي في ألمانيا. أما الشركات البريطانية التي تتبع نموذجاً أكثر تايلورية، فتميل إلى فصل عدد من المهام الفنية والإدارية عن وظائف خط الإنتاج أكثر مما تفعل الشركات الألمانية، أي إن لدى عمال خط الإنتاج في ألمانيا مستوى أعلى من المهارة والمعرفة التقنية، وهم بالتالي قادرون على تشغيل خطوط الإنتاج بدرجة من الإشراف الإداري أقل منها في بريطانيا[8]. وعلى سبيل المثال، فإن نسبة عمال الآلات الألمان الذين استطاعوا برمجة معدات صنع الآلات الخاضعة للتحكم الرقمي أعلى ممَّا في بريطانيا التي تشكل فيها البرمجة مهارة يحتكرها العمال الذين يحملون صفة الياقات البيضاء والذين يعملون في مكاتب منفصلة عن عمال خط الإنتاج[9]. كما يتولى الإدارة في ألمانيا أشخاص لديهم المهارات الفنية نفسها التي يتمتع بها العمال التابعون لهم، بدلاً من فئة منفصلة من الأفراد الذين ينظرون إلى أنفسهم كأصحاب مهارات في الإدارة.

إن النتيجة المترتبة على المسؤولية والمهارات الكبرى للعمال من أصحاب الياقات الزرقاء والمشرفين من ذوي الرتب المنخفضة، هي أن الانتقال إلى صفوف أصحاب الياقات البيضاء يستغرق وقتاً أطول في ألمانيا، وبالتالي فإن نسبة أصحاب الياقات البيضاء إلى أصحاب الياقات الزرقاء أدنى كثيراً في ألمانيا ممَّا في كل من بريطانيا أو فرنسا؛ ففي فرنسا هناك اثنان وأربعون عاملاً من أصحاب الياقات البيضاء لكل مئة عامل من أصحاب الياقات الزرقاء، بينما لا يوجد في ألمانيا إلا ستة وثلاثون ضمن كل مئة عامل. ومراقب العمال الفرنسي لا يشرف في المتوسط على أكثر من ستة عشر عاملاً من أصحاب الياقات الزرقاء، بينما يشرف مراقب العمال الألماني في المتوسط على خمسة وعشرين[10]. وهناك صلة في فرنسا بين الصناعات ذات القوى العاملة الثابتة والنفوذ القوي للعمال من جهة، وازدياد الوظائف القيِّمة لأصحاب الياقات البيضاء من جهة أخرى. ويعني الوصول إلى منزلة الياقة البيضاء قفزة في المكانة والدخل، ويعني أيضاً قيام حاجز اجتماعي جديد بين المرء وزملائه السابقين. وعلى عكس ذلك أحرزت ألمانيا نجاحاً أكبر في كبح نمو وظائف أصحاب الياقات البيضاء، وفي المحافظة على مجموعة واسعة من المهارات والوظائف في صفوف أصحاب الياقات الزرقاء[11]، مما يتيح درجة أعلى من التضامن والمرونة في خط الإنتاج.

وكما يتوقع المرء من مجتمع منظم على نحو جماعي، فإن التفاوت في الأجر بين مختلف فئات الوظائف أدنى في ألمانيا منه في فرنسا؛ إذ إن نسبة الأجر بين أصحاب الياقات البيضاء وأصحاب الياقات الزرقاء في ألمانيا هي 1,33 مقارنة بـ 1,75 في فرنسا. ونظراً إلى وجود نسبة أعلى من أصحاب الياقات البيضاء في الصناعة الفرنسية؛ فإن ذلك يؤدي إلى رفع تكاليف العمالة الفرنسية إجمالاً، ويرتبط تشابه الأجر في ألمانيا كثيراً بنظام مجموعات العمل فيها. وتحدد مكافآت الإنتاج في ألمانيا عند مستوى متدن نسبياً في المؤسسة، حيث تعتمد في النهاية على تقويم مراقب العمال لأداء العامل. ومن الواضح أن التفاوتات الكبيرة أو المزاجية في أسلوب التعويض تؤذي معنويات مجموعة صغيرة وتضعف ثقة العمال برئيسهم المباشر، وبالتالي تستند الفروقات في الأجر في ألمانيا بشكل مباشر إلى الاختلافات في المهارات، وهي على العموم متوازنة[12]. أما الطبيعة الرسمية للنظام الفرنسي لتصنيف الوظائف، فتنتقل المسؤولية عن قضايا الأجور

من أرض المصنع إلى مكتب شؤون الموظفين في الشركة، بل إلى صعيد أعلى من المفاوضات بين العمال والإدارة على مستوى القطاع الصناعي، ودون الحاجة إلى التعاملات المباشرة، ولذلك تصبح التفاوتات الكبرى في التعويض أكثر قبولاً.

يرتبط استعداد المديرين الألمان لمنح العمال من أصحاب الياقات الزرقاء مسؤوليات أكبر ارتباطاً وثيقاً بالمهارات العالية التي يتمتع بها العمال في ألمانيا، وبالتالي يرتبط بنظام التدريب الذي عمل على تطوير هذه المهارات والحفاظ عليها. ومن الصعب قياس مستويات المهارات الصناعية المطلقة بين الثقافات، لكن يمكن أن تتضح أهميتها النسبية من حقيقة أن 10٪ فقط من جميع العمال المهرة في ألمانيا ليس لديهم نوع من الشهادات، بينما يفتقر أكثر من نصف العمال المهرة في فرنسا إلى الشهادات[13]. ويعود الفضل في ذلك إلى نظام التدريب الألماني في تزويد الصناعة الألمانية بقاعدة المهارات اللازمة للحفاظ على سمعتها في مجال الجودة، فضلاً عن تخفيض معدلات البطالة بين الشبان قياساً إلى الدول الأوربية الأخرى؛ ولهذه الأسباب حظي نظام التدريب الصناعي الألماني بإعجاب واسع، لا سيما من جانب إدارة الرئيس الأمريكي بيل كليتنون التي جعلت من التدريب المهني على الطريقة الألمانية قضية انتخابية أثناء حملة الانتخابات الرئاسية عام 1992. غير أن نظام التدريب الألماني ينشأ في إطار نظام تعليمي أشمل ليس من السهل تفكيكه وجعله أجزاء من أجل تصديره، بل إنه نظام يقوم على بعض التقاليد الاجتماعية والثقافية الفريدة لأوربا الوسطى.

يتسم نظام التدريب الألماني بأنه أوسع كثيراً من نظيره البريطاني الذي لا يتوافر إلا في صناعات معينة مثل الهندسة والبناء والإنشاء، أو الفرنسي الذي يلبي احتياجات القطاع الحرفي التقليدي[14]. ويبدأ ما نسبته 70٪ تقريباً من جميع الشبان الألمان حياتهم المهنية كمتدربين، ولا يفشل من جميع الألمان في اجتياز مرحلة التدريب أو التعليم العالي سوى 10٪[15]، ويستغرق التدريب من سنتين إلى ثلاث سنوات أو أكثر، يعمل خلاله المتدرب بأجر متدن جداً. وهناك برامج تدريبية في كل القطاعات لكل من أصحاب الياقات الزرقاء والبيضاء. وهي تشتمل على خدمات مثل بيع البضائع بالمفرق أو الأعمال المصرفية أو الأعمال الكتابية التي لا يتوافر لها قدر يذكر من التدريب في

الولايات المتحدة الأمريكية أو الدول الأوربية الأخرى، ويتلقى بائع في متجر ألماني للسلع المتنوعة تدريباً لمدة ثلاث سنوات. أما الأمريكي الذي يشغل وظيفة مماثلة في جيه. سي. بني (JC Penney)، فيتلقى تدريباً على رأس العمل لمدة ثلاثة أيام[16]، ويتمثل جزء من غرض التدريب في تنشئة الشبان على إيقاع الحياة العملية ومتطلباتها، لكنهم أيضاً يتلقون تدريباً محدداً يتعلق بمهنة معينة، وفي نهاية البرنامج يحصل المتدرب على شهادة عقب التقدم لامتحان مفصل، وتمثل الشهادة مؤهلاً موحداً لممارسة مهنة بعينها، وبالتالي يقبل بها أصحاب العمل في جميع أنحاء ألمانيا، حيث إنها تشابه الأوراق الثبوتية المهنية في المهن الأخرى (الطب والمحاسبة والمحاماة. . . الخ) وتشكل مصدر اعتزاز كبير. ولكي يصبح المرء خبازاً أو سكرتيراً أو ميكانيكي سيارات في ألمانيا، فإن ذلك يحتاج إلى جهد ومعرفة أكبر كثيراً مما يحتاج إليه في الولايات المتحدة أو بريطانيا أو فرنسا.

تتولى الشركات الخاصة من جميع الأحجام جزءاً من إدارة نظام التدريب، بينما تتولى الجزء الآخر المدارس المدعومة من الدولة والتي تقدم تدريباً عاماً على العمل. وتعد المشاركة في البرنامج طوعية بالنسبة إلى العمال والشركات، مع أن كل الشركات تشارك فعلياً وتخضع لأنظمة مشددة تضعها الدولة، وتوزع تكاليف التدريب بين الشركات والحكومة على مختلف المستويات والأفراد (الذين يتعين عليهم العمل بأجور أدنى من أجور السوق خلال فترة التدريب). ولكي ينجح نظام التدريب يجب تحقيق درجة عالية من الإجماع بين كل من أصحاب العمل والعمال حول قيمته. والتدريب في الشركة مكلف بالنسبة إلى الشركات التي تقدمه (مع أن مقدار التكلفة بدقة يعتبر مثار جدل)، وعلى عكس اليابان فإن المؤسسات التي تقدم التدريب في ألمانيا لا تعطي ولا تتلقى وعوداً بالوظيفة مدى الحياة. وكذلك الولاء فيما يتعلق بالعمال الذين يلتحقون بالبرنامج؛ فهناك معدلات عالية لحالات انفصال العامل عن صاحب العمل، ففي السبعينيات، كان 40٪ فقط من المتدربين المتخرجين ما يزالون يعملون لدى الشركة التي دربتهم بعد ثمانية عشر شهراً من حصولهم على الشهادات[17].

ونظراً إلى احتمال حدوث الانفصال فإن هناك إغراء قوياً لجني منفعة مجانية من برامج التدريب الخاصة بالشركات الأخرى[18]، ويبدو أن عدم حصول هذا الأمر على

نطاق واسع يعود إلى عدة عوامل؛ منها أن البرنامج شبه شامل، فحتى لو خسرت إحدى الشركات متدرباً استثمرت فيه وقتاً وجهداً، فهي على ثقة في أنها تستطيع الاستعاضة عنه بموظف خضع لتدريب مماثل لدى شركة أخرى، وفي الوقت ذاته يكون التدريب عادة مزيجاً من عناصر عامة وأخرى خاصة مرتبطة بالشركة. ومع أنه يمكن الحصول على عمالة مماثلة من خارج الشركة، فإن هناك حافزاً لكل من الشركة والمتدرب إلى عدم الافتراق، والأهم هو أن جميع أصحاب العمل يشعرون بدرجة قوية من الضغط الاجتماعي للاهتمام بموظفيهم من خلال تزويدهم بالمهارات لجعلهم صالحين للعمل، بينما الشركات التي تقصر في ذلك تكون منبوذة في العادة، ولا تحظى بالقدر ذاته من علاقة الثقة مع عمالها التي تتمتع بها الشركات الأخرى غير المقصِّرة، وهي في النهاية مسألة ثقافية عميقة. وتساهم مجموعة هائلة من المؤسسات في ألمانيا في نظام التدريب، من بينها على سبيل المثال لا الحصر الدولة الاتحادية والحكومات المحلية والمدن والكنائس والنقابات. ويعد اختيار الخروج من هذا النظام رفضاً للقيمة التي تعطيها الثقافة بأسرها للعمل.

إذا لم يكن الضغط الأخلاقي كافياً، فإن لدى مجالس الأعمال - مجموعات العمال والإدارة على مستوى المشروعات التي سبقت إقامة مثيلات لها في فترة فايمار - السلطة القانونية لإرساء اللوائح التي تحد كثيراً من قدرة أصحاب العمل على توظيف العمال وفصلهم كما يحلو لهم. ويجب على الشركات التي تسعى إلى تقليص حجمها تقديم خطط للتعويض، أو إعادة التدريب، أو تغيير أماكن العمل بالنسبة إلى العمال الذين سيتم تسريحهم، وهذا يحد من قدرة مستغلي النظام على "اصطياد" العمال المهرة في الشركات الأخرى[19]. ولمجالس الأعمال هذه آثار مشابهة نوعاً ما لنظام الوظيفة مدى الحياة في اليابان، من حيث تعويقها التحرك العمالي، ولو أنشئت مؤسسات ذات صلاحيات مشابهة في بيئات ثقافية مختلفة (في بريطانيا أو إيطاليا مثلاً) فمن المحتمل أن تستخدم سلطتها السياسية للحفاظ على الوظائف بأي ثمن، بصرف النظر عن أثر ذلك في الإنتاجية. ونذكر هنا على سبيل المثال الصراع المرير الذي خاضه آرثر سكارجيل (Arther Scargill) وعمال المناجم البريطانيون لمنع إغلاق المناجم غير المنتجة في مطلع الثمانينيات؛ وإذا كانت المشكلة ليست بهذه الحدة في ألمانيا؛ فلأن هناك درجة أكبر من

الثقة بين مجالس الأعمال والإدارة[20]. ولدى مجالس الأعمال إحساس أفضل بالحاجة إلى إبقاء شركاتها تنافسية، وغالباً ما تلح على إعادة تدريب العمال أو نقلهم كي يظلوا منتجين. ومثلما هي الحال في النظام الياباني فإن حقيقة عدم قدرة الشركات على فصل العمال بسهولة، يعطيها حافزاً قوياً إلى إعادة تدريبهم، وتجعل سوق العمل غير المرنة ظاهرياً أكثر مرونة على صعيد الواقع. ومع أن التضامن في مكان العمل الألماني أقوى منه في الدول الأوربية الأخرى، فإنه لا يصل إلى المستويات اليابانية.

ومن مفارقات نظام التدريب الصناعي الألماني، أنه يولد إحساساً قوياً بالتضامن في مكان العمل، وبالمقابل فإنه يقوم على أساس نظام تعليمي أشمل يبدو لأول وهلة أقل مساواة بكثير من نظم التعليم في فرنسا أو الولايات المتحدة الأمريكية أو اليابان. والسمة اللافتة للنظر في التعليم الثانوي الألماني هي المسارات؛ فبعد أربع سنوات من التعليم الابتدائي، يتعين على الطلاب أن يقرروا ما إذا كانوا يودون اختيار أحد المسارات الثلاثة التالية: المرحلة الأساسية (Hauptschule) أو المرحلة الإعدادية (Realschule) أو المرحلة الثانوية (Gymnasium). ويقود المساران الأولان إلى نظام التدريب، ويمكن للذين يمرون عبر المرحلة الثانوية فقط أن يتوقعوا الالتحاق بالتعليم العالي. وفي الواقع، فإن الطالب الذي يجتاز الامتحان النهائي، في نهاية التعليم الثانوي، يحق له أن يلتحق بأية جامعة ألمانية. وهكذا عندما يبلغ الأولاد الألمان سن العاشرة، فإنهم يواجهون خيارات تعليمية مهمة ستقرر مستقبلهم المهني طيلة حياتهم، ويعكس نظام المسارات الفوارق الطبقية القائمة في المجتمع الألماني، ولا يشجع على التحرك، ومن بين أبناء المنتمين إلى الطبقة العاملة، لم يلتحق بالمرحلة الثانوية إلا 15٪ خلال الستينيات[21]. وعلى عكس ذلك، فإن الالتحاق بالجامعة في فرنسا واليابان تحدده نتيجة امتحان واحد يقام على مستوى البلاد، ويخضع له الطلبة في نهاية التعليم الثانوي، وهو امتحان متاح نظرياً أمام الجميع بصرف النظر عن خلفيتهم التعليمية السابقة، والنظام التعليمي الثانوي الفرنسي أكثر انفتاحاً بكثير على الصعيد الطبقي؛ ففي الستينيات كانت نسبة 40٪ من طلبة الليسيه (Lycées) (المسار الفرنسي الأعلى الذي يُعد الطلبة للجامعة) تنتمي إلى الطبقة العاملة.

فكيف إذاً نجد أن النظام التعليمي الفرنسي وليس الألماني هو الذي يؤدي إلى مكان عمل مقسم كثيراً إلى مجموعات ذات أوضاع متفاوتة تجد صعوبة في العمل بعضها مع بعض؟ يرتبط جزء كبير من الجواب بطبيعة التدريب الذي يجري بعد حصول الطلبة على التعليم العام؛ ففي فرنسا هناك نظام تعليم ابتدائي وثانوي منفتح نسبياً يؤدي إلى امتحان شهادة الدراسة الثانوية. وبناء على نتائج هذا الاختبار، يمكن للطالب الفقير الموهوب أن يلتحق أولاً بجامعة جيدة ثم يذهب إلى إحدى المدارس الكبرى (grandes écoles) التي تشكل مفتاح الوظيفة في قمة النظام الإداري الفرنسي في القطاع العام أو الخاص. لكن المواهب موزعة بشكل غير متساو في فرنسا كما في سواها، وتستبعد الغالبية العظمى من الطلاب من النظام في نهاية المرحلة الثانوية أو بعدها. إن نسبة 45٪ من الذين يلتحقون بالمسار الثانوي الأعلى في فرنسا يفشلون في نيل الشهادة الثانوية، بينما لا يتعدى الرقم المقابل في ألمانيا 10٪[22]. وكما هي الحال في الولايات المتحدة الأمريكية فإن التعليم المهني في فرنسا يحمل وصمة إلى حد ما؛ حيث يتوجه إليه المرء إذا فشل في النظام التعليمي العام الذي يؤهله للالتحاق بالجامعة، والراسبون الذين ينتهي بهم الأمر في وظائف ذوي الياقات الزرقاء أو المراكز المتدنية لذوي الياقات البيضاء، حيث لا يشعرون بالاعتزاز بعملهم، وهذا ما يفعلونه في النهاية في مجتمع يعقد الكثير من الآمال على التعليم العالي. وعلى عكس ذلك في ألمانيا يعرف الطلبة المنتمون إلى الطبقة العاملة في سن مبكرة نسبياً بأنهم لن يلتحقوا بالجامعة، ولكن بما أن نظام التدريب يزودهم بالتدريب وبمؤهل مهني يتناسب ومستوى مهاراتهم، فإنهم لا ينظرون إلى أنفسهم كأفراد فشلوا في نظام التعليم العام، بل كأفراد نجحوا في مسار تدريب مهني يتطلب مهارات خاصة.

كما أن دينامية نظام التدريب المهني الألماني تعني أن فرص التدريب لا تنتهي بانتهاء برنامج التدريب، فبعد برنامج التدريب الأساسي هناك نظام من الشهادات المتوسطة التي تتيح للعمال الكبار في السن زيادة مستويات مهاراتهم؛ وتمثل هذه الشهادات المتوسطة مساراً منفصلاً تماماً لنوع من الارتقاء الاجتماعي لا يتوافر في معظم الدول الأخرى. ففي فرنسا أو الولايات المتحدة مثلاً لا يمكن الحصول على أوراق ثبوتية مهنية للمهندس، إلا بعد الالتحاق بالجامعة والحصول على درجة عليا تتطلب عدة سنوات

من الدراسة العليا. وهذا الوضع لا ينطبق على ألمانيا التي توجد فيها طريقتان لكي يصبح المرء مهندساً: الالتحاق بالجامعة والحصول على درجة في الهندسة كما في الدول الأخرى، أو الارتقاء إلى مرتبة مهندس من خلال برنامج التدريب المهني المتوسط[23]. وبمرور الوقت فتحت طرق جديدة للتعليم العالي، لاكتساب المكانة المهنية الاجتماعية. ولذلك فإن قرار الطفل الألماني في العاشرة من عمره الالتحاق بمسار (Hauptshcule) ليس مقيداً لمستقبله المهني كما يبدو للوهلة الأولى، وفي الوقت ذاته فإن نظام التدريب يزود الجزء الأدنى من القوة العاملة الذي يبلغ الثلثين بمستوى عال من المهارات، وربما بدرجة كبيرة من الاعتزاز بقدراته، وهذا أمر لا يقل أهمية.

هناك عدد من المسائل التي تتهدد مستقبل نظام التدريب الألماني وقدرته على مساندة المقدرة التنافسية للصناعة الألمانية؛ ففي مطلع الثمانينيات بدا النظام كما لو كان في أزمة؛ لأن العدد الكبير من الشبان الذين تقدموا بطلبات للتدريب فاق كثيراً عدد الوظائف وفرص العمل المتوافرة بعد إكمال تدريبهم، غير أن هذه المشكلة اختفت بعد أن تحول الفائض في الأيدي العاملة المتدربة إلى نقص بنهاية العقد[24]. والسؤال الحالي هو هل تستطيع أنواع التدريب المتوافرة أن تزود القوى العاملة الألمانية بالمهارات المناسبة للمستقبل، خصوصاً في اقتصاد عصر المعلومات في القرن الحادي والعشرين؟ والنظام حركي للغاية، فكل من الاتحادات المهنية والنقابات العمالية في مختلف القطاعات تعمل يداً واحدة للتأكد من أن أنواع التدريب ومستويات الشهادات تلبي احتياجات الصناعة. والنظام مناسب جداً لتدريب العمال على أنواع الصناعات ذات التقنيات المتوسطة والتي تفوّق الألمان فيها تقليدياً؛ مثل السيارات والكيماويات ومعدات صنع الآلات وغيرها من السلع الإنتاجية، غير أنه ليس واضحاً ما إذا كانت برامج التدريب تشكل مصدراً للمهارات اللازمة لصناعات أكثر اعتماداً على المعرفة، مثل الاتصالات وأشباه الموصلات وأجهزة الحاسوب والتقنية الحيوية، فهذه المهارات قد تتطلب توسيعاً كبيراً لنظام التعليم الجامعي[25].

إلا أن القضية هنا ليست عما إذا كان نظام التدريب سيشكل الآلية المؤسساتية المناسبة للتدريب في القرن المقبل؛ فنظام التدريب الألماني مثير للاهتمام لأنه يشكل جسراً حيوياً إلى الترابط الاجتماعي في موقع العمل الألماني.

إن رفع مستوى مهارات العمال، يسمح للمديرين بأن يثقوا في قدرة هؤلاء على العمل بصورة مستقلة، وبعدد أقل من اللوائح المفصلة ودرجة أقل من الإشراف. كما أنه يعوِّد العمال الجدد على الأعراف السائدة في مهنة معينة، وتلك المعتمدة في الشركة التي يتدربون فيها؛ فالعامل الذي يخضع لتدريب مدته ثلاث سنوات لدى مؤسسة معينة يحتمل أن يشعر بدرجة من الولاء نحو المؤسسة أكبر مما يشعر به الذي يتدرب لمدة ثلاثة أيام. وبإعطاء شهادات مهنية حتى للموظف ذي الرتبة المتدنية ينشأ لدى العمال إحساس كبير بالاعتزاز بعملهم، وبالقدر الذي لا يعتبر فيه العمال العمل عبئاً أو سلعة تتم مبادلتها بسلع أخرى، يصبح مكان العمل أقل مدعاة للشعور بالغربة، وأكثر اندماجاً في الحياة الاجتماعية للعامل. وكما يقول تشارلز سابل:

«يفترض الرؤساء الألمان عكس ما يفترضه نظراؤهم الفرنسيون من أن مرؤوسيهم راغبون في اكتساب المعرفة المتعلقة بوظائفهم التي تسمح لهم بالعمل بصورة مستقلة، وأنهم قادرون على اكتسابها، وبالتالي فإن مهمة الرئيس الألماني ليست إبلاغ المكلفين بالتنفيذ كيفية القيام بعملهم، بل إحاطتهم علماً بما هو مطلوب عمله. وبالعكس، مقابل عدم تكبيلهم بشبكة كثيفة من اللوائح، يجب على المرؤوسين أن يثقوا بأن رؤساءهم لا يسيئون استخدام سلطاتهم الممنوحة لهم، فالمجتمع الألماني تسود فيه "درجة عالية من الثقة" لأنه لا يشجع على الفصل بين المفهوم والتنفيذ»[26].

لقد أفرز الركود الاقتصادي في ألمانيا عامي 1992 ـ 1993 مستويات عالية من البطالة بدت مستعصية، ويرى العديد من المراقبين أن اللوم يقع تحديداً على النواحي الجماعية في اقتصاد السوق الاجتماعي الألماني، فحجم دولة الرفاهية الألمانية أصبح هائلاً؛ حيث وصلت تكلفته إلى نصف إجمالي الناتج المحلي للبلاد في مطلع التسعينيات، وأصبحت اليد العاملة الألمانية مكلفة للغاية، وينوء أصحاب العمل الألمان بعبء التكاليف الإلزامية لمزايا الرعاية الصحية والبطالة والتدريب والإجازة فضلاً عن القيود الشديدة المفروضة على قدرتهم على تسريح العمال وتقليص حجم شركاتهم.

وبرغم وجود أوجه شبه عديدة بين التوجهات الجماعية والأبوية للصناعة الألمانية واليابانية يظل النظام الياباني أكثر مرونة بشكل كبير؛ فالتوجهات الجماعية للأعمال

التجارية اليابانية في معظمها غير مدونة في القانون، ولا تستند الوظيفة مدى الحياة، ولا نظام شبكة الأعمال كيريتسو إلى أكثر من الالتزام الأخلاقي غير الرسمي. ولدى الشركات مجال أكبر من المناورة على صعيد تخفيض النفقات في اليابان، إما بنقل الوظائف إلى أماكن أخرى، أو بتخفيض الأجور (في معظم الأحيان يُكتفى بوقف دفع العلاوات)، أو الإصرار على أن يضاعف العمال جهودهم. وتدفع الحكومة اليابانية مستوى أدنى من مزايا الرفاهية (حيث أبقت إلى حد كبير هذه المهمة بيد القطاع الخاص). وعلى عكس ذلك فإن معظم مزايا الرفاهية في ألمانيا إلزامية بحكم القانون، وتديرها الدولة على مختلف المستويات، لذلك فإن تعديلها أصعب في أوقات الركود الاقتصادي.

وتتوقف قدرة الاقتصاد الألماني على المنافسة على توازن دقيق؛ فالعمالة برغم تكلفتها الباهظة، فإنها ماهرة للغاية، وقد وجدت أسواقاً خاصة ذات قيمة عالية مضافة في الاقتصاد العالمي. وربما يفقد النظام توازنه إذا عجزت القيمة المضافة التي ينتجها العمال المهرة عن مجاراة التكاليف المباشرة منها والاجتماعية. ومن جهة أخرى حققت هذه المؤسسات الجماعية سجلاً حافلاً في النمو الاقتصادي مقروناً بمستوى عال من المزايا الاجتماعية خلال جزء كبير من حقبة ما بعد الحرب، وهو ما فشل في تحقيقه كثير من جيران ألمانيا.

قبل أن نختتم بحثنا حول ألمانيا ونعود إلى مسألة علاقات العمل في اليابان، نحتاج إلى أن نتناول بإيجاز الجذور التاريخية لنظام التدريب.

الفصل الحادي والعشرون

أهـــل البيــت والغـربـــاء

من المفارقات الكبرى في الاقتصاد الألماني الحديث، أن نظام التدريب الذي يعد أساس الهيمنة الصناعية الألمانية في أوربا، يرجع أساسه مباشرة إلى نظام نقابات التجار والصناع في العصور الوسطى (guilds). وطيلة فترة الثورة الصناعية كانت هذه النقابات مدعاة للذعر بالنسبة إلى الإصلاحيين الاقتصاديين الليبراليين الذين كانوا يعتقدون أنها تمثل تقليداً ضيق الأفق وعائقاً أمام التغيير الاقتصادي الحديث.

إن دور نقابات التجار والصناع في تطوير المؤسسات الحرة في الغرب معقد للغاية، وهذه النقابات - وهي عبارة عن مؤسسات مغلقة قائمة في كل الدول الأوربية (ومعظم الدول الآسيوية) -كانت السلف القديم للمؤسسات الحديثة؛ مثل نقابة المحامين الأمريكية، وجمعية الأطباء الأمريكية. وبرغم بعض التعديلات كانت هذه النقابات تفرض قيوداً على الانضمام إلى حرفة أو مهنة معينة بوضع معايير أو مؤهلات للعضوية، وبالتالي ترفع دخل أعضائها بشكل مصطنع، وقد وضعت النقابات أنظمة لنوعية المنتجات، وتولت أحياناً تدريب أعضائها. وفي أواخر العصور الوسطى، أدت دوراً مهماً في تفكيك النظام الإقطاعي. وفي أوربا الوسطى بشكل خاص امتدت جذور النقابات بعمق في المدن الإمبراطورية الحرة، حيث اكتسبت حق إدارة شؤونها الخاصة وأصبحت قلاعاً مستقلة عن سيطرة السادة الإقطاعيين والنبلاء[1]؛ ولذلك كانت نقابات التجار والصناع عبارة عن مؤسسات متوسطة مهمة، وأصبحت من المقومات الأساسية للمجتمع المدني الثري في أواخر العصور الوسطى. وحدَّ وجودها من السلطة المطلقة للملوك، وبالتالي لعبت دوراً مهماً في تطوير المؤسسات السياسية الغربية الحرة.

كانت النقابات بممارستها الاستقلالية في حكم نفسها وبثرائها الكبير غالباً، تشكل تحدياً للأمراء الطموحين الذين كانوا ينظرون إليها بعين الحسد والاستياء. وبظهور الأنظمة الملكية الكبيرة والمركزية في دول مثل فرنسا وإسبانيا في القرنين السادس عشر

والسابع عشر، أصبح ينظر إلى النقابات بوصفها منافسة على السلطة. وكما رأينا في فصل سابق، نجحت الملكية الفرنسية في إخضاعها لأهداف الدولة؛ حيث أصبحت هذه النقابات تمثل نوعاً من الملحق التنظيمي للسلطات السياسية في باريس. لكن الوضع كان مختلفاً جداً في ألمانيا، حيث لم يتم تأسيس دولة مركزية حتى عام 1871. وقد أبقت الطبيعة اللامركزية للسلطة السياسية في ألمانيا على مجموعة من المؤسسات الجماعية الإقطاعية، مثل النقابات، لفترة أطول مما حدث في أجزاء أخرى من أوربا.

بينما يقول البعض إن نقابات التجار والصناع كانت مهمة في الحفاظ على التقاليد الحرفية والمحافظة على مستويات الجودة[2]، فإن تيار الرأي التقدمي في إنجلترا وفرنسا انقلب ضدها بشكل حاسم في مطلع القرن الثامن عشر[3]، وبرغم أن دوافع الليبراليين الأوائل كانت مختلفة، فقد تابعوا ما قام به الملوك الاستبداديون لتقليص سلطة النقابات ونفوذها. ودعت الضرورة إلى إقامة أول مصانع حديثة في الريف، خارج المدن الخاضعة لقيود نقابات التجار والصناع. وفي إنجلترا دعا الإصلاحيون الليبراليون إلى إلغاء قانون الصناع وإلى وضع حد للعضوية الإلزامية في نقاباتهم، لا سيما في العقود المتوسطة من القرن الثامن عشر[4]. وفي فرنسا وأجزاء من أوربا كان يحتلها الفرنسيون، فإن "نقابات التجار والصناع" التي سبق للحكم البائد أن قوض استقلالها ألغيت رسمياً خلال الثورة.

لقد كان نضال الليبراليين ضد "نقابات التجار والصناع" في المناطق الناطقة باللغة الألمانية أطول وأكثر تعقيداً. وكما حدث في أماكن أخرى، كان أحد شعارات الإصلاحيين الليبراليين الموجودة في بروسيا هو "التخلص من الاحتلال"، وهو مبدأ ظهر على نطاق محدود ابتداءً من عام 1808[5]. وبينما جرى تحرير التجارة في عهد إصلاحات شتاين هاردنبرج (Stein-Hardenberg) خلال الفترة 1807-1812، وفي مناطق كانت تحت السيطرة الفرنسية، فقد جاءت فترة سادت فيها الرجعية في عديد من الدويلات الألمانية في العقود التالية، فأعادت تأكيد امتيازات نقابات التجار والصناع. وكان على رأس هذه الحركة الحرفيون التقليديون الذين كانت عملية التصنيع الزاحفة تهدد معيشتهم وأرزاقهم. وبينما ألغى الأمر الصناعي العام في بروسيا عام 1845 بعض

الامتيازات النقابية، فقد أكد الحاجة إلى الشهادة للحصول على لقب معلم حرفي، وإلى عمليات التحقق من الموارد بالنسبة إلى أصحاب المشروعات[6]. وحتى عندما كان برلمان فرانكفورت الليبرالي مجتمعاً عام 1848، نظم قطاع الحرفيين المستقل نفسه وعقد مؤتمراً موحداً للحرفيين الألمان في المدينة نفسها لممارسة الضغط من أجل حماية امتيازات الحرفيين[7]. وفي العقد الذي أعقب هزيمة ثورات عام 1848 جرى التشدد في تطبيق أوامر نقابات التجار والصناع في عدة دويلات ألمانية، وهكذا كان تاريخ كفاح الإصلاحيين الاقتصاديين الليبراليين ضد نقابات التجار والصناع موازياً لكفاح التيار الليبرالي السياسي في ألمانيا. وبينما حققت المبادئ الليبرالية تقدماً حذراً خلال الفترة 1815 ـ 1848 فقد حدثت نكسات متكررة قبل التوحيد وبعده، ولم تحقق السطوة التي تمتعت بها في إنجلترا وفرنسا.

كانت القوة الفعلية لنقابات التجار والصناع قد تقوضت عملياً بنهاية القرن التاسع عشر؛ نتيجة نشوء صناعات جديدة تماماً، مثل السكك الحديدية وصناعة الفولاذ خارج نطاق سلطتها، ولم تكن هناك سيطرة قانونية على جودة المنتجات وشهادات الحرفيين إلا في قطاع الحرف اليدوية التقليدية. لكن النقابات حسمت الموقف لصالحها إذا جاز التعبير، فمع تقدم عملية التصنيع الألمانية، انتقل عدد كبير من الحرفيين من قطاع الحرف اليدوية التقليدية إلى التصنيع الحديث ليصبحوا عمال آلات، أو غيرهم من العمال الحرفيين المهرة، وجلبوا معهم تقاليدهم النقابية. وقد أنشئ كل من اللجنة الألمانية للتدريس التقني والمعهد الألماني للتدريب على العمل التقني في مطلع القرن العشرين لتقديم تدريب حرفي منهجي للصناعة[8]. وفي عام 1922 تم الاعتراف قانونياً بغرفة الاتحاد الحرفي كممثل للمصالح الحرفية[9]. وقد وفر الإطار الأساسي للتدريب المهني الذي تم إنشاؤه في فترة فايمار التدريب المهني والكليات التقنية، بمشاركة الصناعة والنقابات العمالية كهيئات نقابية، وفي عهد الاشتراكية القومية، في عام 1935، أسندت إلى الاتحادات المهنية مسؤولية رسمية عن التدريب المهني، على غرار ما كان قائماً في النقابات الحرفية[10]، كما أعد في تلك الفترة التدريب المنهجي لوظيفة مراقب عمال. وهذه التركة المحددة للاشتراكية القومية لم تلق الرفض قط بعد تأسيس

جمهورية ألمانيا الاتحادية عام 1949 ، لكنها في الواقع استمرت وتعززت من خلال قانون التعليم والتدريب المهني لعام 1969 .

إذاً في ألمانيا لم يتم تدمير "نقابات التجار والصناع" دون هوادة كما حصل في فرنسا، واستطاعت البقاء وتحولت إلى شكل حديث فأصبحت أساس نظام التدريب في البلاد في حقبة ما بعد الحرب. وعلى عكس ذلك لم يكن في إنجلترا نظام تدريب مهني شامل بعد الحرب؛ ويعود ذلك جزئياً على الأقل إلى مبادئها الليبرالية الخاصة بها. ولم يكن إلغاء النقابات المهنية على جدول الإصلاحات الليبرالية فحسب، وإنما ساهم موقف يتسم نوعاً ما بعدم التدخل في شؤون التعليم عموماً في بطء البريطانيين في إقامة نظام تعليمي حديث يناسب قوة صناعية في القرن العشرين. ولم يتحقق التعليم الشامل المجاني في بريطانيا إلا في عام 1891 ، أي بعد فترة متأخرة جداً عن ألمانيا، ولم توجه مؤسسات التعليم العالي الإنجليزية مناهجها الدراسية نحو تدريس العلوم والتقنيات إلا في فترة متقدمة من القرن العشرين[11] .

ترتب على الانتصار غير الكامل لليبرالية في ألمانيا أثر مدمر على الصعيد السياسي[12]؛ فقد كانت الدولة الألمانية في بداية القرن العشرين أكثر استبدادية بكثير من بريطانيا أو فرنسا، حيث كان القيصر والأرستقراطية اليونكرية (Junker)* المحيطة به يستأثران بسلطات واسعة؛ فطبقة اليونكر بتقاليدها العسكرية وعلاقاتها الاجتماعية الاستبدادية، حددت اتجاه السياستين الداخلية والخارجية الألمانية. وفضلاً عن المؤسسات فإن الطبيعة الجماعية للثقافة الألمانية بحد ذاتها ولدت التعصب والانغلاق؛ أي إن قوة الروابط التي توحد بين الألمان هي نفسها التي أعطتهم إحساساً واضحاً بهويتهم الثقافية المتمايزة، كما أعطت دفعة قوية للروح القومية الألمانية في النصف الأول من هذا القرن. وكذلك أشار المؤرخون في مناظراتهم إلى أن تأخر قيام الدولة في ألمانيا جعل إصرار الألمان على هوية قومية متمايزة أكثر عناداً وعدوانية. وعندما نظر الألمان إلى أنفسهم أيضاً كضحايا نتيجة لهزيمتهم في الحرب العالمية الأولى وللكارثة الاقتصادية التي حلت بهم، بدأ الإحساس القوي بالهوية الثقافية يتخذ أشكالاً متطرفة وبشعة، وأدت الهزيمة في الحرب العالمية الثانية والتركة المؤلمة التي خلفتها الاشتراكية القومية إلى القضاء على الإحساس الألماني

* إقطاعيون بروسيون ذوو ميول عسكرية ودكتاتورية (المحرر).

المغلق بروح الجماعة، وإلى إرساء نوع من التسامح والانفتاح في المجتمع مشابه لذلك الذي ساد في بريطانيا وفرنسا طيلة عدة أجيال وحتى اليوم، فإن الديمقراطية الألمانية أكثر جماعية وأقل فردية مما في إنجلترا أو فرنسا؛ بسبب الدور المعترف به شرعياً الذي تؤديه الجماعات الاجتماعية الراسخة.

غير أن ما كانت له عواقب وخيمة على التطور السياسي، اتسم بفائدة عظيمة فيما يتصل بمجال التحديث الاقتصادي. وتبعاً لذلك لم ترفض الجمهورية الاتحادية التشريعات الاشتراكية القومية حول التدريب رفضاً كلياً، كما فعلت بالنسبة إلى الاستحداثات القانونية النازية الأخرى، بل إنها حافظت على بعض نواحيه وقامت بتوسيعها؛ وفي هذا المجال فإن القضية الألمانية موازية لما فعله اليابانيون الذين أخذوا تقاليد ثقافية مثل مجموعة إيموتو (Iemoto) وفضيلة الولاء الكونفوشيوسية، وقاموا بتحديثها كجزء من التركيبة الصناعية الجديدة.

يجب عدم تفسير ما سبق بأنه يفيد ضمنياً أن الحفاظ على التقاليد الثقافية بحد ذاته شرط مسبق للتحديث الاقتصادي الناجح؛ فكما ينجح كثير من المهاجرين إلى الولايات المتحدة لأنهم يجمعون بين تقاليدهم الثقافية المحددة وحرية مجتمع ليبرالي، كذلك فإن الدول التي تبدو أنها قوة صناعية عظيمة الشأن هي تلك التي تستطيع الجمع بين المؤسسات القديمة و/ أو الخصائص الثقافية وبين إطار اقتصادي ليبرالي بشكل عام. ولم يحافظ الألمان على نظام النقابات المهنية بالحالة التي كان عليها، وكذلك كان حال اليابانيين بالنسبة إلى التركيبات العشائرية الاقطاعية، لكنهما لم يعيدا بناء المجتمع من جديد على أساس مبادئ ليبرالية خالصة، وبدلاً من ذلك عدّلا من الإطار الليبرالي فأعطياه تماسكاً من خلال مؤسسات سابقة لعصر الحداثة ظلت قائمة بعده.

تبين القضية الألمانية، في الواقع أهمية الذكاء أو الحظ في أنواع الثقافة التقليدية التي تم الإبقاء عليها. وعلى أية حال، فإن المجتمع البريطاني الحديث هو أيضاً مزيج من المؤسسات الليبرالية والتقاليد الثقافية القديمة، لكن في الحالة الإنجليزية فإن المزيج لم يحقق قدراً مماثلاً من النجاح من وجهة النظر الاقتصادية. لقد قلت سابقاً إن البريطانيين استخدموا أسلوب عدم التدخل في التعليم خلافاً للألمان، وكانت تلك مسألة

أيديولوجية ليبرالية بقدر ما كانت وليدة ثقافة أرستقراطية تقليدية كانت معادية لنوع التعليم التقني أو البراجماتي الضروري لخلق اقتصاد صناعي حديث. ولم تكن الولايات المتحدة مجتمعاً أقل ليبرالية من بريطانيا، ومع ذلك فقد سبقتها في توفير التعليم الشامل للجميع، وأقامت نظام تعليم تقني عال أكثر تفوقاً منها بكثير[13]. وظلت مؤسسات التعليم العالي في بريطانيا مكرسة لتعليم الدراسات الإنسانية التقليدية بدلاً من العلوم حتى فترة متقدمة من القرن العشرين. ولم تكن الهندسة مهنة ذات منزلة عالية، وكانت المجال الذي يلجه أولاد العمال المهرة وليس أبناء النخبة في البلاد، وتكوّن لدى الطبقات العليا إيمان بنموذج الهاوي المثقف والعامل العادي الملم بالأمور التقنية، وكلاهما يزدري التعليم التقني المنهجي[14].

قال مارتن وينر (Martin Wiener) إن الإيمان بالفكر المرحلي والتسامح في الساحة السياسية الإنجليزية، الذي كان نعمة من زاوية إقامة مؤسسات سياسية ليبرالية محترمة، كان له أثر ضار تمثل في الحفاظ على ثقافة الطبقات العليا التي كانت معادية بصورة علنية لقيم المجتمع الصناعي الحديث[15]. وكانت الأرستقراطية مالكة الأراضي في بريطانيا أكثر استعداداً بكثير من طبقة اليونكر البروسيين لقبول الصناعيين والممولين محدثي النعمة والمنتمين إلى الطبقة الوسطى في صفوفها، لكن اتضح أن هذا القبول سم قاتل، فعوضاً عن تنشيط الأرستقراطية، انجذبت الطبقات الوسطى ذات التوجهات التجارية نحو قيم الترف التي كانت تؤمن بها الأرستقراطية. ويروي وينر قصة ماركوس صمويل (Marcus Samuel) الذي كان يوماً ما يهودياً طموحاً من شرق لندن والذي أسس شركة شل أويل (Shell Oil) في أواخر القرن التاسع عشر، ولم يكن طموحه الحقيقي في أن يصبح صناعياً يملك ثروة طائلة، بل أن يشتري مقراً ريفياً بصفته صاحب أراض وعقارات (وقد حصل عليه عام 1895)، وأن يحصل على لقب (عمدة بلدية لندن عام 1902)، وأن يرسل أولاده إلى إيتون وأكسفورد (وهذا ما حدث)، وخلال هذه العملية فَقَدَ السيطرة على الشركة لصالح هنري ديتيردينج (Henry Deterding) رئيس شركة رويال داتش (Royal Dutch) الذي حافظ على كثير من الفضائل التقليدية للطبقة الوسطى، ولم تغره جاذبية صيد الثعالب أو المناسبات الاجتماعية الخيرية[16].

إذاً من وجهة النظر الاقتصادية كان الألمان محظوظين؛ لأنه نتيجةً لنصف قرن من الحروب والثورات وعدم الاستقرار الاقتصادي والاحتلال الأجنبي والتغير الاجتماعي السريع، فقد دُمِّر عدد من مؤسساتهم الاجتماعية التقليدية بخلاف نظام النقابات المهنية؛ فالأرستقراطية البروسية فقدت سيطرتها الفعلية والشكلية على المجتمع الألماني في أعقاب الحرب الكبرى، وهذه عملية عجَّل بها هتلر والثورة الاشتراكية القومية. كما فقدت جميع المؤسسات الهرمية الاجتماعية التقليدية مصداقيتها عقب هزيمة عام 1945. وأصبح المهندس وصاحب المشروعات، وكانت لهما مكانة اجتماعية أكبر في ألمانيا خلال القرن التاسع عشر، طرفين مركزيين مع حشد طاقات البلاد بأسرها لاسترداد عافيتها الاقتصادية.

في بداية القرن التاسع عشر كانت بريطانيا وألمانيا واليابان خاضعة لحكم الطبقات الأرستقراطية التي تزدري التجارة والتقنية وجمع المال. واحتفظت المجتمعات الثلاثة بمؤسسات ذات توجهات جماعية بقيت من العهود الإقطاعية (النقابات المهنية والكنائس أو المعابد) وبجيوب للسلطة السياسية المحلية. ونجحت اليابان في بداية القرن العشرين وألمانيا في منتصفه، في تحييد الطبقة الأرستقراطية فيهما، إما بتحويل طاقات الطبقات الحاكمة إلى عالم الأعمال (كما حدث في اليابان)، أو بمجرد تهميشها (كما حدث في ألمانيا). وفي الوقت ذاته بادرت اليابان وألمانيا إلى تحديث كثير من ممارساتهما أو مؤسساتهما الجماعية التقليدية بتحويلها إلى لبنات لبناء مجتمع صناعي حديث، سواء في شكل مجموعة صناعية ترتكز على مصرف تدعى كيريتسو، أو إلى اتحاد صناعي أو نظام تدريب، واستطاع كلاهما تذليل مشكلة التنظيم عند طرفي السلم؛ فخلقا مؤسسات ضخمة جداً ذات تنظيم هرمي، فيما أضفيا على أماكن العمل وجهاً أكثر إنسانية بتشجيع التضامن بين المجموعات الصغيرة.

أما الإنجليز ففعلوا شيئاً معاكساً؛ فقد أضعفوا كثيراً من المؤسسات الجماعية التقليدية مثل النقابات المهنية، وكانوا بطيئين في إقامة مؤسسات حديثة لتحل محل تلك النقابات في مهام التدريب ومراقبة الجودة. وقد أظهر المجتمع الإنجليزي ميلاً قوياً نحو الترابط الاجتماعي التلقائي، ومع أنه لم يخضع لحكم دولة تحديثية قوية، فقد احتفظ بعدد كبير

من المؤسسات المتوسطة الغنية جداً طوال فترة تحوله إلى مجتمع صناعي؛ ومن ضمنها كنائس معارضة أو حرة (مثل الكويكرز والأبرشانيين والميثوديين) ومؤسسات خيرية ونواد وجمعيات أدبية، إلا أنه احتفظ أيضاً بإحساس قوي بالطبقية أدى إلى بلقنة المجتمع البريطاني، وجعل من المستحيل في القرن العشرين على العمال والمديرين الشعور بأنهما ينتمون إلى الفريق ذاته. حتى عندما تراجعت القوة الحقيقية للأرستقراطية الإنجليزية، فإن مواقفها المناوئة للرأسمالية انتقلت إلى طبقة من المثقفين الماركسيين الذين احتفظوا بتكبر الأرستقراطية وازدرائها للصناعة وللتقنيات ولرجال الأعمال، وبالنسبة إلى هؤلاء «كان عمل مصنوعات يدوية ثلاثية الأبعاد عملاً يثير الشكوك»[17]. وأدى الوعي الطبقي والتمسك بالتقاليد إلى تأخير الظهور الكامل للشكل التجاري المؤسساتي في بريطانيا إلى ما بعد الحرب العالمية الثانية. ورغم حقيقة أن المجتمع البريطاني ليس على الدرجة ذاتها من الصبغة العائلية مثل الصين أو إيطاليا، فإن عديداً من المؤسسات البريطانية الكبيرة ظلت مملوكة لعائلات وتدار من جانبها حتى منتصف القرن العشرين[18]. ومن نواح عديدة كانت ثورة تاتشر موجهة ضد اليمين الأرستقراطي المناوئ للروح التجارية بقدر ما كانت موجهة ضد اليسار الخاضع لنقابات العمال، ويبدو تأثير مارجريت تاتشر في الثقافة الأولى خلال هذه المرحلة صغيراً على الأرجح.

يوحي بقاء الهياكل الجماعية في الاقتصادين الألماني والياباني كما يبدو لأول وهلة، بأنه مفارقة غريبة؛ ففي الماضي عُرفت كل من اليابان وألمانيا بحكمهما الاستبدادي، وبوجود مجتمعات شديدة الهرمية فيهما، والقالب الجامد الشائع عن كلتا المجموعتين هو أنهما تحبان إطاعة السلطة، وهي نظرة شأنها شأن كل القوالب الجامدة الأخرى لم تكن صحيحة قط وقد أصبحت أقل صحة بمرور الوقت، ومع ذلك كما رأينا فإن طبقات عمال المصنع في ألمانيا واليابان أكثر مساواة بكثير من مثيلتها الإنجليزية أو الفرنسية أو الأمريكية، وثمة عدد أقل بكثير من الفوارق الرسمية في المنزلة بين الرؤساء والعمال في المصنع، كما أن الفروقات في الأجور أدنى، ويتم تفويض السلطة إلى المستويات الدنيا من التنظيم بدلاً من حصرها في أيدي المديرين أو المكاتب المركزية. فكيف يمكن للمجتمعات التي «لم تكن قط ملتزمة بالفرضية القائلة بأن جميع البشر قد خلقوا متساوين» أن تعامل أعضاءها بدرجة أكبر من المساواة في الواقع الفعلي؟

يرتبط الجواب بحقيقة أن المساواة في المجتمعات ذات التوجهات الجماعية غالباً ما تقتصر على مجموعات ثقافية متجانسة تتألف منها ولا تمتد إلى أفراد آخرين، حتى ولو كانوا يشاركونهم معتقدات ثقافية أساسية واحدة. وتقسِّم الجماعات الأخلاقية الأفراد إلى نوعين: أهل بيت وغرباء؛ فأهل البيت يُعاملون باحترام ومساواة، وهاتان الصفتان لا تمتدان إلى الغرباء، وفي الواقع ثمة نسبة عكسية بين تضامن من هم داخل المجموعة وبين العداء أو اللامبالاة أو التعصب الذي يتم إظهاره نحو من هم خارجها. والدول «الملتزمة بالفرضية القائلة إن جميع البشر خلقوا متساوين» عليها الجمع بين أفراد أكثر تباعداً ليست لديهم بالضرورة مجموعة من المعتقدات الثقافية أو المعايير الأخلاقية المشتركة. وبدلاً من المجتمع الأخلاقي نجد القانون، وبدلاً من الثقة التلقائية نجد مساواة رسمية وإجراءات نظامية. وإذا كان أهل البيت يعاملون بدرجة أقل مساواة على أساس مجموعة كبيرة من اللوائح والأنظمة، فعلى الأقل يعامل الغرباء بدرجة أكبر من الاحترام، ويمكنهم أن يأملوا يوماً بأن يصبحوا هم أنفسهم من أهل البيت.

تغيرت الثقافة ذات التوجهات الجماعية في ألمانيا منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، بدرجة أكبر مما حدث في اليابان. وكرد فعل على التجاوزات التي ارتكبت في الفترة النازية تحولت ألمانيا من واحدة من أقل المجتمعات الأوروبية تسامحاً إلى واحدة من أكثرها انفتاحاً. وبرغم تضييق شروط اللجوء واندلاع أعمال العنف المعادية للأجانب تظل مدن ألمانية مثل فرانكفورت وهامبورج من بين أكثر المدن في العالم ذات الطابع العالمي. وقد اتسمت سياسات الحكومات الألمانية المتعاقبة بعد الحرب بدمج الهوية الألمانية في هوية أوروبية أوسع، وفقدت المواقف القديمة تجاه السلطة والهرمية والدولة والأمة كامل مصداقيتها نتيجة للحرب، ونرى بوضوح نشوء ثقافة أكثر فردية بكثير[19].

أما التغيير الياباني بعد الحرب فقد كان أقل اكتمالاً، وبرغم أن البلاد قبلت بدستور ديمقراطي وتحولت إلى دولة مسالمة جداً، فإن اليابانيين على عكس الألمان، لم يطغ عليهم الشعور بالذنب من جراء أفعالهم في الحرب على نحو ما حدث في ألمانيا. وتتضح الفروق بين البلدين اليوم في التعامل مع الحرب في كتبهما المدرسية، وفي الطريقة التي يواصل بها ساسة يابانيون وأكاديميون محترمون إنكار المسؤولية عنها[20]. ويتضح المستوى الأعلى من الانسجام في اليابان أمام كل من يسير في شوارع مدينة

يابانية كبيرة. وليس هناك إلا عدد قليل وضعيف في اليابان من المؤسسات المرادفة لحركتي حقوق المرأة والبيئة الألمانيتين. وليس هناك يابانيون "خضر" أو مستقلون (Autonomen)، ولا يوجد تمييز عرقي أو أقليات إثنية واضحة باستثناء الجالية الكورية الصغيرة. وكما قال شاب ألماني لكاتب هولندي يؤلف كتاباً يتضمن مقارنة بين الموقفين الألماني والياباني نحو الحرب: «رجاء رجاء لا تبالغ في أوجه الشبه؛ فنحن مختلفون جداً عن اليابانيين، ولا نبيت في شركاتنا لجعلها أكثر قوة، ونحن مجرد بشر، مجرد بشر عاديين»[21]. ويمكن إحصائياً إثبات أنه على حق في جهة واحدة؛ فالألمان اليوم يعملون في المتوسط أقل كثيراً من اليابانيين، وأياً كانت قوة أخلاقيات العمل البروتستانتية الألمانية التقليدية التي مجَّدها ماكس فيبر، فإن متوسط أسبوع العمل الألماني في الصناعة قد هبط إلى إحدى وثلاثين ساعة، قياساً باثنتين وأربعين ساعة في اليابان[22]. ويتضح من الأدلة المبنية على الروايات أن العمال الألمان يتمتعون بإجازاتهم السنوية بضمير مرتاح أكثر من نظرائهم اليابانيين.

تماماً كما حدث في اليابان فإن الركود الاقتصادي في أوائل التسعينيات واشتداد المنافسة العالمية بشكل عام قد مارسا وسوف يستمران في ممارسة ضغط قوي على المؤسسات الاقتصادية الألمانية ذات الروح الجماعية. وإنه لمبدأ جيد أن تقول الشركات أنها ستحتفظ بالعمال بدلاً من تسريحهم، والألمان هم في وضع أفضل لعمل هذا من كثير من منافسيهم الأوربيين، لكنه ليس ممكناً دائماً التوفيق بين العمالة الماهرة والسلع المتخصصة ذات القيمة المضافة العالية في السوق، خصوصاً عندما تكون تلك العمالة مكلفة كما هي الحال في ألمانيا. ومن الممكن جداً إيجاد عمالة ذات مهارات مماثلة مقابل جزء من التكلفة في أوربا الشرقية وآسيا وفي أجزاء من العالم الثالث، وعلاوة على هذا فإن عدد المؤسسات الاقتصادية الألمانية ذات التوجهات الجماعية القائمة بحكم القانون أكبر بكثير من عددها في اليابان، كما أن هناك عدداً أكبر من المؤسسات التي تديرها الدولة مباشرة. وإقامة هذه المؤسسات استناداً إلى القانون بدل الإجماع الأخلاقي غير الرسمي يرفع تكاليف هذه العملية، وربما يزيد كثيراً من صرامة النظام وجموده. ومعنى ذلك هو أنه إذا أرادت ألمانيا مواجهة التحديات المستقبلية في الأجواء التنافسية العالمية، فإنها ليست بحاجة إلى اقتصاد أقل توجهاً نحو الجماعية بقدر ما هي بحاجة إلى قدر أقل من تدخل الدولة في هذا الاقتصاد.

الفصل الثاني والعشرون

مكان العمل ذو الثقة العالية

إذا طُلب من الأفراد أن يقارنوا مكان العمل الصناعي الأمريكي التقليدي بنظيره الألماني ذي التوجهات الجماعية والدرجة العالية من الثقة، أو بالنموذج الفرنسي ذي التنظيم البيروقراطي والدرجة المتدنية من الثقة، فإن معظمهم سيجيب بأنه يشبه الثاني. وعلى أي حال فإن فريدريك تايلور (Frederick W. Taylor) كان أمريكياً، والنظام الصناعي ذو الثقة المتدنية الذي أقامه كان يعتبر في شتى أنحاء العالم رؤية أمريكية فريدة للحداثة. والتقيد الحَرفي بالقانون في المصنع التايلوري وادعاءاته بالعالمية والحقوق المدرجة بعناية في نظام ضبط الوظائف النقابي العمالي، كل ذلك يعكس نواحي من القانون الدستوري الأمريكي. كما أن التعقيد المتنامي لمسميات الوظائف وتشعباتها في جميع أرجاء أماكن العمل يسبق انتشار العلاقات القانونية في المجتمع الأمريكي الأوسع. كذلك فإن النظام الأمريكي لعلاقات العمل الصناعية في القرن العشرين، بما ينطوي عليه من تسريحات دورية ضخمة مطولة وعقود كالكتب وتفاعلات شخصية بيروقراطية مرتبطة باللوائح، يبدو أنه النمط النموذجي للعلاقات الاجتماعية القائمة على درجة متدنية من الثقة.

لكن المصنع التايلوري وما يرتبط به من نظام نقابي عمالي يدعو إلى ضبط توصيفات الوظائف بدقة، قد شهدا تراجعاً سريعاً في الولايات المتحدة الأمريكية طيلة العقود القليلة الماضية، وحل محلهما شكل من التنظيم على أرض المصنع ذو توجهات أكثر وضوحاً نحو فرَق العمل جرى استيراده من اليابان. وإذا ألقينا نظرة فاحصة على تاريخ الإنتاج الأمريكي بالجملة، يتبين لنا أن التايلورية بدلاً من أن تجسد مكان العمل الأمريكي فقد تكون أشبه بخروج تاريخي على القاعدة؛ وبعبارة أخرى فإن التصنيع الاقتصادي الذي يتحاشى الإسراف ليس ممارسة ثقافية غريبة زرعت في مجتمع شديد الاختلاف، لكنها ممارسة أعادت العمال الأمريكيين إلى التقاليد الجماعية القديمة في مكان العمل والتي فقدوها خلال مسيرتهم.

عندما أدخلت التايلورية في صناعة السيارات بعد بداية القرن مباشرة فإن كثيراً من خصائصها؛ مثل البرود والطريقة الرسمية في معاملة العمال، لم ترق للأمريكيين، وقوبل إدخالها بمعارضة شديدة، ويمكن القول بأنها لم تنجح إلا بسبب الأحوال الخاصة في سوق العمل في مدينة ديترويت خلال العقود الأولى من القرن العشرين. فالوافدون الجدد من الطبقة العاملة على صناعة السيارات قد وضعوا على المحك حدود التحمل لدى المجتمع الأمريكي كما عرَّف نفسه في حينه. وكانت ديترويت نفسها مدينة جديدة من نواح عديدة، فقد ارتفع عدد سكانها فجأة من نصف مليون عام 1910، إلى مليون في العقد التالي، ولم يكن هناك إلا قليل من العمال الذين لهم جذور في مجتمعهم. ومن أصل قوة عاملة في ديترويت قدرت بـ 170,000 عامل عام 1911، كان 160,000 منهم من الذين استقدمتهم حديثاً جمعية أصحاب العمل من خارج المدينة[1]. وكانت الغالبية العظمى من العمال الجدد الذين اجتذبتهم صناعة السيارات من المهاجرين، وبالأخص من النمسا وهنغاريا وإيطاليا وروسيا ومن أجزاء أخرى من أوربا الشرقية. (ويصح هذا الأمر على الصناعات الجديدة الأخرى. فإن ثلثي عمال مصانع كارنيجي للصلب في بطسبورج البالغ عددهم 23,337 عاملاً عام 1907، كانوا من المهاجرين)[2]. وأظهرت دراسة مسحية لعمال السيارات في هايلاند بارك عام 1915 أنهم يتكلمون أكثر من خمسين لغة[3]. وكما يظل عليه الحال اليوم، فمن الأسهل كثيراً على أصحاب العمل أن يستغلوا المهاجرين بدلاً من أبناء البلد الأصليين. ونظراً للطابع العرقي والمرحلي لقوة العمل، فقد كان من الطبيعي لفورد وغيره من المنتجين الجدد بالجملة ألا يفكروا في موظفيهم كجزء من عائلة مؤسساتية كبيرة، بل كغرباء تجب السيطرة عليهم وتعليمهم الانضباط من خلال مجموعة من اللوائح الرسمية والقانونية.

ومع ذلك ما لبث هنري فورد أن طبق عدداً من الممارسات العمالية الأبوية التي نادراً ما ترتبط بالنظرة التايلورية. وكانت طبيعة العمل في البيئة الجديدة للإنتاج بالجملة تتسم بالإجهاد والخطورة، وأدت إلى تغيير العمال بوتيرة عالية جداً. وقد تصرف فورد بصورة سلبية إزاء الأحوال التي رآها في مصنعه، وأدخل أشهر ابتكار وهو أجر الخمسة دولارات في اليوم عام 1914 [4]، وبذلك ضاعف من معدل أجر عماله في خضم ركود اقتصادي. وفيما بعد أنشأت الشركة "دائرة اجتماعية" تولت مسؤولية رفاهية العمال،

فقد أرسلت هذه الدائرة المتطفلة محققين إلى منازل كل العمال للاطلاع على أحوالهم المعيشية، وسلوكهم الأخلاقي، ومشكلاتهم مثل الإدمان على الكحول وغيرها. وكان العمال ينقلون من مساكنهم إلى مساكن أفضل عبر الإغراءات أو التهديدات؛ لأن فورد لم يكن يريد أن تكون هناك أحياء فقيرة تابعة للشركة[5]. وأعدت الشركة برنامجاً واسعاً لمدارس تعليم اللغة الإنجليزية، وبذلت جهوداً خاصة لتوظيف المعوقين[6]. وهكذا نشأت فجوة واسعة بين التايلورية النظرية والنظام الفعلي الذي طبقه فورد في هايلاند بارك وفيما بعد في مصنع ريفر روج (River Rouge).

شهدت صناعة السيارات بعد ذلك حالة "الكساد الكبير" الذي أوقف الطلب على السيارات؛ وأدى إلى تدهور خطير في علاقات العمل، كما أدى إلى حدوث عمليات تسريح ضخمة وصدامات عنيفة بين العمال المتشددين والشرطة الخاصة بالشركة. وأدت المعركة السيئة الذكرى عند أبواب مصنع ريفر روج عام 1932 إلى مقتل أربعة عمال بأعيرة الأسلحة النارية[7]. وبعد الحرب العالمية الثانية والنهوض من الكساد ترسخ النمط العدائي والقانوني المفرط لعلاقات العمل الأمريكية، وانتشر النظام النقابي الداعي إلى ضبط توصيفات الوظائف بدقة من صناعة إلى أخرى[8].

إن السرعة التي استطاعت بها الإدارات استخدام أساليب الإنتاج الاقتصادية اليابانية المتقشفة* (Lean Production Methods) والمتسمة بدرجة عالية من الثقة، وتطبيقها في الولايات المتحدة الأمريكية، والحماس العام الذي أبداه العمال الذين التحقوا بالعمل بموجب هذا النظام، يشيران إلى أن التايلورية والنظام النقابي الداعي إلى ضبط توصيفات الوظائف، ربما لا يكونان عميقي الجذور في الثقافة الأمريكية كما قد يبدو للوهلة الأولى. وبرغم الضغوط الكبيرة التي يفرضها نظام الإنتاج الاقتصادي المتقشف على العمال، ، فإن فكرة اعتبار الشركة «أسرة» قد لقيت قبولاً كبيراً من قبل العمال الأمريكيين، الذين قاوم كثير منهم بضراوة محاولات عمال السيارات المتحدين (United Auto Workers) ضمهم إلى نقابات عمالية في مصانع ذات إنتاج اقتصادي لا وجود للنقابات فيها. وليس مصادفة أن يختار اليابانيون إقامة مرافقهم التصنيعية في

* هي أساليب الإنتاج التي تعتمد على الحد الأدنى من التكاليف سواء في المواد الأولية أو في القوى العاملة، ولا تنتج إنتاجاً ضخماً.

الولايات المتحدة في مواقع تقع في جنوب البلاد أو الغرب الأوسط الريفي، مثل مصنع هوندا في ماريزفيل بولاية أوهايو؛ فهذه المناطق ليس بها نقابات عمالية أو تقليد للتشدد العمالي فحسب، لكنها موطن لتجمعات متجانسة نسبياً تعود بروحها إلى المدن الأمريكية الصغيرة التي كانت قائمة في مطلع القرن العشرين.

لكي نفهم الثورة التي حدثت في العلاقات الاجتماعية على أرض المصانع في الولايات المتحدة الأمريكية، فإننا نحتاج إلى فهم طبيعة التصنيع الاقتصادي المتقشف. إن التصنيع الاقتصادي المتقشف (الذي يعرف أيضاً بعبارة "في الوقت المناسب" أو كانبان (Kanban) في اليابان)* الذي ابتكرته شركة تويوتا موتور كوربوريشن، قد بات عبارة اقتصادية رنانة منذ عقد ونصف، وتحول إلى ممارسة انتشرت من اليابان إلى أمريكا الشمالية وأوربا، وبعض أجزاء العالم الثالث. وقد تمت دراسته بشكل موسع، لا سيما في برنامج السيارات الدولي لدى "إم. آي. تي"، (MIT) والذي سأعتمد عليه هنا بشكل كبير[9]. كما أن حقيقة تطبيقه في عدد كبير من البلدان المختلفة توحي لمن أعدوا الدراسة في "إم. آي. تي" بأنه ليس ممارسة تحددها الثقافة، بل أسلوب إدارة قابلاً للتطبيق الشامل. وهذا صحيح إلى حد ما، ذلك أنه يمكن تصدير العلاقات ذات الثقة العالية عبر الحدود الثقافية. لكن ليس من قبيل المصادفة أن يكون التصنيع الاقتصادي المتقشف قد ابتكر في اليابان، وهو بلد يتمتع بدرجة عالية جداً من الثقة الاجتماعية المعمَّمة. كذلك ليس واضحاً من البيانات الواردة في دراسة "إم. آي. تي" إن كان الأسلوب قابلاً للتطبيق في الدول ذات الثقة المتدنِّية بشكل مماثل تقريباً لما حدث في الدول ذات الثقة العالية.

إن كبير مهندسي الإنتاج في شركة تويوتا ويدعى تايتشي أونو قد ابتكر فكرة الإنتاج الاقتصادي المتقشف في الخمسينيات، عندما واجه مشكلة صغر حجم سوق شركة تويوتا الذي حال دون تشغيل آلات الإنتاج لفترات طويلة، وبالتالي حال دون تشغيل نظام التقسيم الاختصاصي الشديد للعمل الذي اتسمت به في حينه مصانع السيارات ذات الإنتاج الواسع النطاق على الطريقة التايلورية، وكان باستطاعة المصانع الأمريكية

* نظام يتبع في المصانع حيث تسلم المواد اللازمة لتصنيع سلعة ما قبيل طلبها مباشرة للاقتصاد في نفقات التخزين (المحرر).

تحمُّل تكلفة شراء المخارط المتخصصة التي يمكن تركيبها مرة واحدة وإبقاؤها في مكانها لفترات طويلة من الزمن، فضلاً عن شراء المخزونات الضخمة لمنع أي تعطيل لخط الإنتاج. وفي محاولة لإيجاد طريقة للتغلب على هذه المشكلة، ابتكر أونو نظاماً أرخص على صعيد إجمالي التكاليف الرأسمالية، وأكثر إنتاجية لكل وحدة من رأس المال من نظام الإنتاج التايلوري الواسع النطاق[10].

جوهر التصنيع الاقتصادي المتقشف هو إقامة نظام تصنيع محكم وهش للغاية يمكن أن يتعطل بسهولة بمشكلات تقع في أي مكان على طول الخط بدءاً من الإمداد وانتهاءً بالتجميع النهائي[11]، ويحتفظ هذا النظام بالحد الأدنى من المخزونات، ولدى كل عامل حبل في موقعه يمكنه به وقف العمل في كامل خط الإنتاج إذا صادفته مشكلة. فإذا شد العامل حبله أو إذا تخلف أحد الموردين عن توريد المنتج في الموعد المحدد المتوقع، تتوقف عملية خط التجميع بأكملها. وتشكل هشاشة عملية التصنيع الاقتصادي المتقشفة في حد ذاتها حلقة تغذية ارتدادية للمعلومات تخطر العمال أو مهندسي الإنتاج بمكان وجود المشكلة. ويضطر الأشخاص الذين يشغلون خط الإنتاج إلى إصلاح هذه المشكلات عند مصدرها بدلاً من السماح للأعطال أو العيوب بأن تصل إلى المنتج النهائي؛ فمثلاً في المصنع التقليدي للإنتاج على نطاق واسع، يجد العامل حافزاً قوياً إلى تثبيت لوح باب بالمسامير حتى لو كان مركباً بشكل خاطئ. أما في مرفق للإنتاج الاقتصادي المتقشف، فيتم إيقاف الخط إلى حين تسوية مشكلة لوح الباب، ربما في موقع التركيب أو في موقع مورد اللوح نفسه. ومن الصعب جداً في البداية إقامة نظام الإنتاج الاقتصادي المتقشف، لكن بمجرد أن يدخل مرحلة التشغيل، فإنه يرفع من جودة المنتج كثيراً، فمشكلات الجودة تعالج في مصدرها، بدلاً من ورش التعديل في نهاية خط التجميع، كما كان يحدث في المصانع التي تتسم بالتقليدية الشديدة والتي تقوم بالإنتاج على نطاق واسع.

ينقل نظام أونو للإنتاج الاقتصادي سلطة صنع القرار إلى عمال خط الإنتاج بدرجة أكبر مما يحدث في المصانع الألمانية التي وصفناها سابقاً[12]؛ أي إنه بدلاً من اتباع القاعدة التايلورية التي تنص على وجوب قيام مهندسي الإنتاج الاختصاصيين من ذوي الياقات

البيضاء بتصميم المصنع، يعطى العمال الذين يشغلون الخط نفسه مسؤولية كبيرة في تحديد أفضل طريقة للقيام بذلك، وبدلاً من إعطائهم تعليمات مفصلة جداً حول كيفية أداء عمل محدود وبسيط، تسند إلى فريق كامل من العمال مسؤولية أوسع لكي يقرروا بصورة جماعية كيفية حل مشكلة أكثر تعقيداً تتعلق بالإنتاج، وتعطى مجموعات العمل وقتاً كافياً لبحث مسألة تشغيل الخط، ويتم تشجيعها بشكل متواصل على تقديم مقترحات حول كيفية تسيير عملية الإنتاج بطريقة أكثر كفاءة. ومهمة العمال ليست القيام بعملية بسيطة على آلة معقدة - كما هي الحال في مصنع المسامير الذي تحدث عنه آدم سميث - بل استخدام حسن تقديرهم للمساعدة على تشغيل خط الإنتاج كاملاً، ومن هنا ولدت فكرة فرق الإنتاج وبعدها دوائر الجودة.

يحد تفويض المسؤولية إلى فرق العمل من تقسيم العمل؛ إذ يتدرب العمال على أداء عدد كبير من المهام، بحيث يمكن نقلهم من موقع إلى آخر حسب الحاجة، كذلك فإن استخدام عمال مدربين تدريباً واسعاً لأداء مهام محددة بشكل مرن يخفف من الحاجة إلى أدوات الآلات المتخصصة للغاية وإلى غيرها من السلع الإنتاجية المكلفة. ولقد كان أحد الابتكارات الأولى لأونو إعادة تنظيم عملية تركيب القوالب، ويتم تخفيض أوقات تغيير القوالب الخاصة بالمكابس الكبيرة المستخدمة في صنع أجزاء هياكل السيارات من يوم إلى ثلاث دقائق، ويمكن لعمال الإنتاج أنفسهم أن يقوموا بهذه العملية بدلاً من متخصصي تغيير القوالب، وصنع الأجزاء بكميات صغيرة يحسن الإنتاجية بشكل هائل؛ لأنه يقلص الحاجة لتمويل مخزونات ضخمة ويلغي متطلبات الحصول على أدوات آلات متخصصة ومكلفة، كما أنه يكشف مشكلات الجودة قبل تكرارها في كميات كبيرة من المنتجات[13]. ويمكن استخدام خط التجميع ذاته لإنتاج مجموعة أوسع من السلع باستخدام أدوات للأغراض العامة.

إن درجة الثقة الموضوعة في أصغر عامل في خط التجميع في الإنتاج الاقتصادي المتقشف تعد استثنائية بالمقاييس التايلورية، وفي مصنع إنتاج على نطاق تقليدي واسع يتم تنظيم خط التجميع على نحو يمنع وقف تشغيل الخط كاملاً مهما كانت التكلفة، وهذا هو سبب تجميع المخزونات وكميات قطع الغيار في كل موقع من مواقع العمل؛

فالأخطاء تمر على خط التشغيل، حيث يتم اكتشافها في منطقة إعادة العمل في نهاية الخط، أو من قبل المستهلك النهائي، ويشكل وقف الخط أزمة كبرى في المصنع، ولا تلقى المسؤولية عن ذلك إلا على عاتق الإدارة العليا. أما في مرفق الإنتاج الاقتصادي المتقشف فإن الأمر على عكس ذلك، يؤتمن كل عامل على حبل يشده لوقف تشغيل خط الإنتاج كله إذا صادف مشكلة، وعند تنظيم المصنع في البداية كان الشد المنتظم للحبل يؤدي إلى تعويق بدء التشغيل كثيراً، لكن بمرور الوقت بدأ عدد عمليات وقف الخط يقل بشكل كبير. ويمكن للمرء أن يتصور ما يمكن أن يحدث في مصنع تشيع فيه علاقات سيئة بين العمال والإدارة، بينما يتمتع كل عامل من الناحية الفعلية بسلطة تخريب الإنتاج كاملاً.

لكي تكون فكرة العمل الجماعي فعالة فإنه يجب على الإدارة أن تتخلى عن طموحها التايلوري لاعتبار تصميم عملية الإنتاج والتحكم فيها مهمة هندسية متخصصة، وبدلاً من ذلك تمنح العمال في أسفل التسلسل الهرمي الثقة وتخولهم المسؤولية عن قرارات الإنتاج الأساسية. وتقول دراسة أعدها معهد "إم. آي. تي" إن «العمال لا يستجيبون إلا عندما يكون هناك بعض الإحساس بالالتزام المتبادل، إحساس بأن الإدارة تقدر فعلاً العمال المهرة، وأنها ستقدم التضحيات للاحتفاظ بهم، وأنها مستعدة لتفويض المسؤولية إلى فريق العمل. أما مجرد تغيير الرسم البياني للتنظيم لكي يبين "فرق العمل" وإدخال دوائر الجودة بغية إيجاد طرق لتحسين عمليات الإنتاج، فلا يحتمل أن يغير ذلك كثيراً من الواقع»[14].

إن تفويض السلطة باتجاه القاعدة في التصنيع الاقتصادي المتقشف لا يحدث إلا إذا كان لدى العمال مجموعة واسعة وكبيرة من المهارات لتمكينهم من النظر إلى عملية الإنتاج في مجملها، وليس إلى مجرد جزء ضئيل منها؛ لذلك فإن الاستثمار في التدريب يجب أن يكون أعلى كثيراً مما يحدث في مصنع تايلوري تقليدي. كما يعني هذا وجود درجة أدنى من التخصص في أعلى التسلسل الهرمي وأدناه، ويطلب من مهندسي الإنتاج العمل في خط التجميع في بعض المرافق الاقتصادية المتقشفة لكي يصبحوا ملمين بعملية الإنتاج، ولا يبقوا محصورين في فئات اختصاصية ضيقة طيلة حياتهم المهنية[15].

إن شبكة التجميع النهائية الكاملة، والتي تتألف من الموردين والمقاولين الفرعيين - في أكثر صورها تشعباً - تدخل أيضاً ضمن النظام، وبدلاً من أن تكون مندمجة رأسياً مع الشركة الأم من خلال الشراء الكامل، تنظم الأخيرة في عدة طبقات مستقلة. ويتوقع من الموردين تقديم كميات صغيرة من المنتج وفق جدول محكم، والتكيف مع التغيرات بسرعة لا تقل عن سرعة تكيف العمال أنفسهم في خط التجميع النهائي. وتنتقل المسؤولية عن تصميم المنتج إلى المورد، فبدلاً من أن يطلب منه التصنيع وفقاً للمواصفات الدقيقة للتصميم الذي أعده مهندسو جهة التجميع النهائي، يعطى الموردون المتطلبات العامة للجزء المعني ويسمح لهم باتخاذ قرارات التصميم الخاصة بهم. لكن إذا تبين وجود مشكلة تتعلق بالجودة في عملية التجميع النهائي، فإن جهة التجميع تستطيع الرجوع إلى المورد فتطلب تصحيح المشكلة عند المصدر. وفي هذه المرحلة قد لا تكون العلاقة متحفظة إلى هذه الدرجة، فقد ينتقد مهندسو جهة التجميع طرق التصنيع لدى المورد ويطلبون إدخال تغييرات عليها، مما يعني إقحام عملية الإنتاج الاقتصادي في سلسلة التوريد؛ لذلك تتبادل الشركة الأم وموردوها كماً كبيراً من المعلومات، ليس بالنسبة إلى المواصفات والتصميمات فحسب، بل التفاصيل الخاصة جداً حول عملية التصنيع الخاصة بكل منهما، وغالباً ما يقترن تبادل المعلومات بتبادل الأفراد. وتتسم إقامة شبكة الموردين الكاملة بصعوبة بالغة، ولكن ما إن يتم التنسيق النهائي بين أجزائها حتى تصبح امتداداً شاسعاً لمصنع الإنتاج المتقشف نفسه.

تتسم علاقة الثقة بأهمية خاصة في الحفاظ على شبكة الموردين وتزدهر في إطار العلاقات داخل شبكة كيريتسو اليابانية، وفي العلاقات بين جهتي التجميع والتوريد القائمة كلياً على عناصر السوق، تجد الشركة المشترية حافزاً إلى بث الخلاف والفرقة بين مورديها بغية الحصول على السعر الأفضل والجودة، وهذا بدوره يخلق فجوة من الشك بين جهة التجميع والتوريد؛ فالأخيرة سوف تكون غير راغبة في تزويد الأولى بالبيانات حول التكاليف أو عمليات التصنيع الخاصة بها خشية استخدام هذه المعلومات ضدها. وإذا طوَّر المورد عملية تساعد على تحسين إنتاجيته بشكل ملموس، فإنه يريد أن يجني عوائدها الاقتصادية بدلاً من أن يُجبر على إعطائها لزبائنه. إلا أن العلاقة داخل شبكة كيريتسو مبنية على إحساس بالالتزام المتبادل بين جهة التجميع والمورد: فكلاهما يعرف

أنه سوف يتعامل مع الطرف الآخر تعاملاً طويل الأجل، ولن يتخذا لهما شركاء بديلين بسبب فرق ضئيل في السعر، ولا يسمح المورد لمهندسي الشركة الأم بالاطلاع على بيانات التكاليف وإبداء رأيهم في كيفية اقتسام العوائد الاقتصادية المحققة من وراء عمليات التحسينات في الإنتاجية، إلا إذا كان بينهما درجة عالية من الثقة المتبادلة.

لقد كان نظام الإنتاج المتقشف بمنزلة نعمة كبيرة للإنتاجية سرعان ما أدى إلى قيام شركات أخرى بتحليله ونسخه، مثلما جرى تقليد مرفق هايلاند بارك التابع لهنري فورد في بداية عصر الإنتاج بالجملة. وكان الركود الاقتصادي الشديد الذي أصاب صناعة السيارات الأمريكية في أعقاب أزمة الطاقة في السبعينيات هو الحافز المباشر الذي دفع عدداً من صانعي السيارات الأمريكيين إلى التعلم من الآخرين. لكن إدخال طريقة إنتاج تعتمد على الثقة الشديدة في بيئة صناعية أصبحت تتسم بثقة متدنية للغاية أثبت أنه أمر غاية في الصعوبة، ذلك أن الإنتاج المتقشف يستهدف مباشرة تصنيفات الوظائف ولوائح العمل النابعة من نظام الإنتاج بالجملة وفقاً للمبادئ التايلورية والتنظيم النقابي العمالي.

لقد أدخلت شركة جنرال موتورز فرق العمل في بعض مصانعها في مطلع الثمانينيات في نظام إصلاحي ألغى هرميَّة ضخمة من تصنيفات الوظائف ودمجها في فئة واحدة لعمال الإنتاج. وقد عمد نظام فرق العمل لدى شركة جنرال موتورز إلى تشجيع العمال على تعلم مهارات متعددة من خلال المكافآت والعلاوات، لتنظيم بعض نواحي الإنتاج وإقامة دوائر للجودة. لكن نقابة عمال السيارات المتحدين نظرت نظرة شك شديد إلى أسلوب فرق العمل، ولا سيما أن شركة جنرال موتورز أدخلته أولاً في مصانعها الجنوبية التي لم تكن لها نقابات عمال في حينه[16]. وفي اليابان، لا يتمسك العمال بتصنيفات الوظائف والضمانات الخطية في العقد؛ لأن الإنتاج المتقشف جزء لا يتجزأ من نظام الوظيفة مدى الحياة الذي يعطيهم أمناً وظيفياً كاملاً. وخشيت نقابة عمال السيارات المتحدين من أن تكون فرق العمل وسيلة للتخلص من الولاء للنقابة، أو جزءاً من استراتيجية أكبر معادية للنقابة تشجِّع العمال على التخلي عن لوائح العمل التي انتزعت بصعوبة دون أن يكسبوا شيئاً بالمقابل على صعيد الأمن الوظيفي، وبعبارة

أخرى يجب أن يكون الالتزام متبادلاً حقاً لكي ينجح نظام الإنتاج المتقشف، وفي الواقع فإن هذا الجهد بالذات الذي بذلته شركة جنرال موتورز في البداية لإدخال عناصر منفردة من نظام الإنتاج المتقشف الياباني لم يكلل بالنجاح، ولم تف الشركة بالتزاماتها بموجب الصفقة: وبينما قامت بتشجيع فرق العمل، اشترت أجهزة الإنسان الآلي (الروبوت) واستمرت في تسريح العمال. كما أن منح روجر سميث رئيس الشركة مكافأة قدرها 1.5 مليون دولار في أعقاب الركود الاقتصادي المؤذي عامي 1981 ـ 1982 لم يساعد على الشعور بأن الشركة تشكل فريق عمل واحداً[17].

كذلك عوّقت عقبات مؤسساتية أخرى إدخال نظام الإنتاج المتقشف في الولايات المتحدة الأمريكية. وتمثل جزء كبير من عمل المسؤولين في النقابات العمالية المحلية في مختلف أنحاء البلاد في مراقبة العقود وإدارة لوائح العمل؛ فإذا ألغيت الثانية أو أعطيت إلى فريق من عمال الإنتاج خسر هؤلاء المسؤولون وظائفهم. كذلك فإن عديداً من المديرين المتوسطين، لم يستسيغوا فكرة التخلي عن سيطرتهم على أرض المصنع لعمال الإنتاج. ويمكن للإنتاج المتقشف أن يكون مجهداً جداً للعمال الذين يجب عليهم تحمل المسؤولية عن إنتاجية مجموعتهم، والعمل تحت ضغط كبير لزيادة ناتج عملية إنتاج معقدة إلى أقصى حد ممكن.

لقد تمكن كثير من المصانع التي بنتها الشركات اليابانية في الولايات المتحدة الأمريكية من التغلب على مشكلات النظام النقابي الداعي إلى الضبط الدقيق لتوصيفات الوظائف من خلال اختيار مواقع في الجنوب الأمريكي، أو في مناطق أخرى ليس فيها قوى عاملة متنسبة إلى نقابات. وعندما أقامت شركة جنرال موتورز في نهاية المطاف مرفقاً للإنتاج المتقشف بمساعدة مباشرة من شركة تويوتا (.The New United Motor Manufacturing Inc) في فريمونت بكاليفورنيا، لم تفعل ذلك إلا بعد إقناع نقابة عمال السيارات المتحدين بالتخلي عن اتفاقية لوائح العمل المحلية الكثيرة لمصلحة عقد ينص على وجود فئتين من العمال فحسب[18].

المشكلة التي واجهها مطبقو نظام الإنتاج المتقشف مع العمال المنتسبين إلى نقابات، لم تكن مطالب العمال الخاصة بالأجور أو المزايا أو الأمن الوظيفي - برغم أن جميع

أصحاب العمل يودون بطبيعة الحال أن يدفعوا أجوراً أقل - لكنها مع إصرار النقابات على لوائح عمل وتصنيفات وظائف مفصلة عرقلت إدخال نظام فرق العمل والإنتاج المرن. وفي الواقع فإن الصفقة الضمنية التي تكمن وراء تنفيذ نظام الإنتاج المتقشف بنجاح، في كل من اليابان والولايات المتحدة الأمريكية، هي مبادلة لوائح العمل غير المتشددة بالأمن الوظيفي الطويل الأجل. وعلى العموم فقد وضعت شركة فورد (Ford Motor Company) مفهوم الإنتاج المتقشف موضع التنفيذ بشكل أكثر شمولية في مصانعها الموجودة في أمريكا الشمالية؛ لأنها استطاعت توليد إحساس أكبر بالثقة بين عمالها بأنها سوف تلتزم بما تمليه عليها الصفقة[19].

يقول واضعو دراسة "إم. آي. تي" إن الإنتاج المتقشف لا تحدده الثقافة، وإنه في ظل إدارة صحيحة يمكن تنفيذه في أي مكان. ولدعم هذا الرأي يستخدمون بيانات إنتاجية مصانع السيارات الواسعة المتوافرة لديهم من مختلف أنحاء العالم. وتبين هذه البيانات أنه داخل كل منطقة - اليابان وأمريكا الشمالية وأوربا والعالم الثالث - ثمة تفاوت ملموس في درجة إنتاجية مصانع السيارات، وهو تفاوت أكبر من متوسط الفروقات في الإنتاجية بين المناطق. ويشير هذا إلى أن الثقافة تعتبر أقل أهمية من الإدارة كعامل في تحديد إنتاجية مصانع السيارات؛ فالإنتاج المتقشف لم ينبع بصيغته المكتملة من الثقافة التقليدية اليابانية، بل ابتكره مهندس في شركة تويوتا في لحظة تاريخية معينة؛ وتمتعت الشركة بمزية كبيرة من ناحية الكفاءة على الشركات اليابانية المنافسة لها إلى أن قامت هذه الشركات بتبني هذا النظام[20]. وبالتالي يقول واضعو دراسة "إم. آي. تي" إن التفاوتات في الإنتاجية بين المناطق تعود ببساطة إلى بطء بعض المناطق وتقاعسها عن اعتماد الإنتاج المتقشف وإتقانه[21].

استناداً إلى المناقشات السابقة حول الثقافة والثقة، فإننا نتوقع من الثقافات ذات الميل القوي نحو الترابط الاجتماعي التلقائي مثل اليابان وألمانيا، أن تأخذ بنظام التصنيع المتقشف، بينما ستواجه الثقافات ذات الرابطة العائلية، مثل إيطاليا وفرنسا وتايوان وهونغ كونغ صعوبات أكبر. أما الولايات المتحدة الأمريكية، فإنها حالة بينيّةً معقدة: فهي من نواح عديدة مجتمع سادت فيه درجة عالية من الثقة على نحو تقليدي، لكنه

أيضاً مجتمع يتسم بالفردية التقليدية الشديدة، اختار حلولاً صناعية ترتكز على درجة متدنية من الثقة في مرحلة معينة من تاريخه. وليس واضحاً إن كانت بيانات "إم. آي. تي" (MIT) الموضحة في الجدول (2) تتعارض بالضرورة مع هذه التنبؤات.

الجدول (2)
إنتاجية مصنع تجميع السيارات
(الوحدات = ساعات / سيارة)

	الأفضل	المتوسط
اليابانيون في اليابان	13.2	16.8
اليابانيون في أمريكا الشمالية	18.8	20.9
الولايات المتحدة في أمريكا الشمالية	18.6	24.9
الولايات المتحدة واليابان في أوربا	22.8	35.3
الأوربيون في أوربا	22.8	35.5
الدول المصنعة حديثاً	25.7	41.0

المصدر: James P. Womack, Daniel T. Jones, and Daniel Roos, *The Machine That Changed the World: The Story of Lean Production* (New York: Harper Perennial, 1991), p. 85.

كل من يطلع على بيانات "إم. آي. تي" عليه أن يوافق على أن نظام الإنتاج المتقشف هو أسلوب إدارة قابل للتصدير عبر الحدود الثقافية، وأن أي مؤسسة تطبقه يحتمل أن تحقق زيادة في الإنتاجية، بصرف النظر عن موقعها في العالم؛ لكن هذا لا يعني أنه ليست هناك عوامل ثقافية مهمة تعوق تنفيذه بنجاح في بعض الدول بدرجة أكبر مما يحدث في بعضها الآخر؛ فمثلاً برغم وجود تفاوت ملموس في الإنتاجية داخل الدول، فإن كلاً من متوسط الإنتاجية وإنتاجية المصانع التي تستخدم أفضل الأساليب (على افتراض أنها مصانع ذات نظام إنتاج متقشف) تختلف كثيراً من منطقة إلى أخرى. فاليابان وفقاً لبيانات إم. آي. تي، لديها أعلى متوسط وأفضل أرقام أداء تليها أمريكا الشمالية ثم أوربا التي تحتل المرتبة الثالثة بفارق كبير[22]، (كما تعطي الدراسة بيانات عن العالم الثالث، لكنها بيانات إجمالية لعديد من الدول المختلفة مما يجعلها غير مفيدة لأغراضنا).

يشير الجدول (2) إلى أن أفضل المصانع اليابانية في أمريكا الشمالية وأفضل المصانع الأمريكية في أمريكا الشمالية يحققان تقريباً المستوى ذاته من الإنتاجية في مصانعهما، وهو رقم أقل مما تحققه أفضل المصانع اليابانية في اليابان[23].

نظراً للطابع الصدامي للعلاقات بين العمال والإدارة في كوريا والتوجهات العائلية في المجتمع، فليس مستغرباً ألا تكون المؤسسات الكورية في صدارة الإنتاج المتقشف. فعندما بدأ صانعو السيارات الكورية مثل شركات هايونداي ودايوو دخول السوق التصديرية لأمريكا الشمالية في الثمانينيات، فعلوا ذلك كمنتجين منخفضي التكلفة معتمدين على الأجور المنخفضة لتحقيق مزيتهم التنافسية. وبرغم أنهم استعاروا التقنيات اليابانية بشكل واسع - فالسيارة إكسل (Hyundai Excel) التي تصنِّعها هايونداي يصعب تمييزها عن السيارة كولت (Mitsubishi Colt) التي تصنِّعها ميتسوبيشي - فإنهم لم يستوردوا طرق الإنتاج المتقشف، بل ظلوا منتجين تقليديين بالجملة، وقد أحرز مصنعو السيارات الكوريون نجاحاً كبيراً في البداية، لكن مبيعاتهم ما لبثت أن انهارت عام 1988 عندما بدأت تكاليف العمالة في بلادهم ترتفع بسرعة، والأهم من ذلك عندما بدأ المستهلكون يدركون أن السيارات الكورية لا تستوفي معايير الجودة ذاتها التي تتمتع بها منافساتها اليابانية[24]. وأمكن استيراد طرق الإنتاج المتقشف فيما بعد، عندما أصبح واضحاً أن كوريا لم تستطع المنافسة على أساس انخفاض الأجور وحده، لكن من الواضح أن هذه الطريقة لم تأت بصورة طبيعية إلى الثقافة الكورية كما فعلت بالنسبة إلى اليابانيين.

لم يتم استيراد جميع نواحي نظام الإنتاج المتقشف إلى الولايات المتحدة الأمريكية بنجاح مماثل لما حققته مجموعات العمل ودوائر الجودة؛ فالعلاقات داخل شبكة الأعمال بين الشركات الأم ومورديها في اليابان لم يكررها مصنعو السيارات في الولايات المتحدة، فيما عدا الحالات التي نقلت فيها من اليابان فعلياً على أيدي الشركات نفسها التي أسست مصانع يابانية في الولايات المتحدة. وتظل شركات السيارات الأمريكية إما ذات تنظيم اندماجي رأسي، أو تقيم علاقات متحفظة في السوق مع مورديها. وبالفعل فإن بعض الابتكارات التي أدخلت إلى صناعة السيارات الأمريكية في الثمانينيات، مثلما فعل إجناسيو لوبيز (Ignacio Lopez) نائب الرئيس

السابق لشركة جنرال موتورز عندما أعاد تنظيم شبكة مورِّدي الشركة، وسعى إلى استخدام انضباط تقليدي في السوق (وعدائي جداً في أغلب الأحيان) للحصول على أسعار أو جودة أفضل من الموردين، بدلاً من محاولة إقامة علاقات مستقرة طويلة الأجل قائمة على الثقة. وما تزال جهات التجميع تحاول تحريض مورديها بعضهم ضد بعض، فتثير شكوكهم وتجعلهم غير راغبين في اطلاعها على أساليب إنتاجهم وبيانات تكاليفهم[25]. وفي حالات أخرى تكون المشكلة أكثر عقائدية، مثلما حدث مع أحد مصانع ساتيرن (Saturn) للتجميع التابع لشركة جنرال موتورز والذي كان يستخدم أساليب الإنتاج المتقشف والمخزونات القليلة، عندما أقدمت إحدى النقابات العمالية المحلية التي ينتسب إليها عمال أحد مورديه على إغلاق المصنع المذكور في عملية استعراض للقوة.

يقول واضعو دراسة "إم. آي. تي" إنه بما أن التصنيع المتقشف قد تم استيراده عبر الحدود الثقافية اليابانية ـ الأمريكية بسهولة نسبياً، فهو عندئذ غير مقيد بالثقافة. لكن صدق هذا التأكيد يتوقف على الافتراض الذي يؤمن به العاملون في مجال التنافس، وهو أن اليابان والولايات المتحدة تقفان على طرفي نقيض ثقافياً، حيث يشكل اليابانيون نموذجاً مثالياً للروح الجماعية، بينما يتميز الأمريكيون بالفردية الشديدة. غير أن صحة هذا القول هي موضع تساؤل، كما أن النموذج التايلوري للتنظيم الصناعي الذي اخترع في أمريكا، وبالتالي تم تصديره إلى سائر دول العالم، قد لا يكون في الواقع وليداً حتمياً أو نموذجياً للثقافة الأمريكية. فربما تكون النظرية التايلورية بحد ذاتها شذوذاً عن القاعدة في التاريخ الأمريكي، وربما يكون إحلال نموذج إنتاجي اقتصادي جماعي محلها قد أعاد الولايات المتحدة الأمريكية إلى مجموعة بديلة مختلفة من الجذور الثقافية لكنها أصيلة؛ ولكي نفهم صحة ذلك نحتاج إلى إمعان النظر في التراث الأمريكي المزدوج التوجهات الفردية منها والجماعية.

الجزء الرابع

المجتمع الأمريكي

وأزمة الثقة

الفصل الثالث والعشرون

ألا تشكل النسور أسراباً ؟

بدءاً من مجالس المدارس التي وسعت المناهج الدراسية لتشمل تدريس اللغات والثقافات غير الغربية، وانتهاء بالشركات التي أقامت حلقات دراسية "للتدريب المتنوع" لجعل موظفيها أكثر إحساساً بأشكال التفرقة المستترة، أصبح الأمريكيون منشغلين في التسعينيات بقضية مع أو ضد "التعددية الثقافية". وقد قال دعاة دراسات التعددية الثقافية، إن الولايات المتحدة الأمريكية مجتمع متنوع، وإن الأمريكيين يحتاجون إلى الاعتراف بالإسهامات الإيجابية للثقافات العديدة وفهمها بشكل أفضل، خصوصاً الثقافات القائمة خارج أوربا والتي تشكل المجتمع الأمريكي. ويقول أنصار التعددية الثقافية، إما أنه لم يكن لدى الولايات المتحدة ثقافة واحدة قط خارج نظامها السياسي والقانوني الشمولي، وإما أن الثقافة الأوربية التي سيطرت على الأجيال الماضية كانت قمعية وأنه لا يجوز أن تشكل نموذجاً يجب أن يلتزم به جميع الأمريكيين.

بالطبع لا يمكن لأحد أن يعترض على فكرة دراسة الثقافات الأخرى دراسة جادة، وفي المجتمع الليبرالي من الضروري بوضوح أن يتعلم المرء تقبل الاختلافات بين الأفراد. لكن أين هذا من القول إنه لم يكن قط لدى الولايات المتحدة ثقافة مسيطرة خاصة بها، أو إنه من حيث المبدأ "يجب ألا يكون لها" ثقافة مسيطرة يمكن للجماعات المختلفة أن تذوب فيها. وكما بين هذا الكتاب بالشواهد والبراهين، فإن قدرة الشعب على الاحتفاظ بلغة مشتركة للخير والشر هي مسألة حيوية جداً لخلق الثقة ورأس المال الاجتماعي وكل النتائج الاقتصادية الإيجابية الأخرى التي تنجم عن هذه الصفات. والتنوع قادر بالتأكيد على تحقيق مزايا اقتصادية حقيقية، لكنه إذا تجاوز نقطة معينة، فإنه يقيم حواجز جديدة في وجه التخاطب والتعاون، وتترتب عليه عواقب اقتصادية وسياسية قد تكون مدمرة.

كما أن أمريكا لم تكن دائماً مكاناً شديد التنوع لا يربط بين شرائحه إلا نظام دستوري وقانوني مشترك؛ فوراء النظام السياسي - القانوني الشمولي في أمريكا، كان هناك دائماً تقليد ثقافي مركزي أعطى تماسكاً للمؤسسات الاجتماعية الأمريكية، وساعد على بروز الولايات المتحدة كقوة اقتصادية عالمية مهيمنة. فتلك الثقافة التي كانت أساساً تعزى إلى مجموعة دينية وعرقية محددة، استؤصلت فيما بعد من جذورها العرقية - الدينية وأصبحت هوية متاحة عموماً لكل الأمريكيين، وبهذا المعنى فإن الثقافة الأمريكية تختلف كثيراً عن الثقافات الأوربية، المرتبطة بقوة "بالدم والأرض". لكن هوية تلك الثقافة ومنشأها هما موضع سوء فهم كبير لدى الأمريكيين أنفسهم، ويحتاجان إلى إيضاح مسهب.

يعتبر الأمريكيون أنفسهم فرديين، أو إذا عادوا إلى أيام الرواد فهم فرديون أشداء. لكن إذا كان الأمريكيون فرديين إلى الدرجة التي يعتقدون أنهم عليها، سيكون من الصعب تفسير الظهور السريع للمؤسسات العملاقة في الولايات المتحدة في القرن التاسع عشر. والزائر غير المطلع الذي يهبط على أرض الولايات المتحدة دون أن يكون على علم بتركيبتها الصناعية، قد يفترض - لدى إبلاغه أنها كانت مجتمعاً فردياً - أن فيها كثيراً من المؤسسات الصغيرة التي لا تستمر طويلاً. وسيكون الأمريكيون على درجة كبيرة من العناد وعدم الرغبة في التعاون تمنعهم من تقبل الأوامر في المؤسسات الكبيرة، وعلى درجة كبيرة من الاستقلالية تحول دون إنشاء مؤسسات خاصة مستديمة، وقد تظهر المؤسسات ثم تنقسم وتسقط تماماً كما يحدث في تايوان أو هونغ كونغ، ويمكن للمراقب أن يفترض بأن الأمريكيين في هذا الشأن هم نقيض للثقافتين الألمانية واليابانية اللتين تشددان على السلطة والتسلسل الهرمي والانضباط.

ومع ذلك، فالواقع هو العكس تماماً؛ فقد كانت الولايات المتحدة الرائدة في إنشاء المؤسسة الهرمية الحديثة وتطويرها، ومع نهاية القرن التاسع عشر، كانت قد أفرزت بعضاً من أكبر المؤسسات في العالم. وكان أصحاب المشروعات يؤسسون أعمالاً جديدة باستمرار، ولم يمانع الأمريكيون قط على ما يبدو في العمل في التنظيمات الهرمية البيروقراطية العملاقة. ولكن هذه الموهبة في التنظيم تقتصر على إقامة

مؤسسات كبيرة. واليوم في عصر يستدعي تقليص الحجم وإقامة تنظيم تجاري جديد أكثر مرونة مثل المؤسسة الافتراضية (Virtual Corporation)، نجد أن الأمريكيين يأخذون زمام المبادرة مجدداً، فالاعتقاد السائد الذي يصور الأمريكيين كمثال على الفردية، اعتقاد خاطئ على نحو ما.

يؤكد كثير من الكتابات المتعلقة بالقدرة على المنافسة والتي تقارن بين اليابان والولايات المتحدة الأمريكية، أن الولايات المتحدة تشكل مثالاً على المجتمع الفردي لا تتمتع فيه الجماعات أو غيرها من التجمعات الأكبر حجماً بقدر يذكر من السلطة. فالأمريكيون لا يعملون بصورة جيدة أو طبيعية في مجموعات، كما تقول هذه الكتابات، بسبب طبيعتهم الفردية. وإصراراً منهم على حقوقهم، يتعاملون فيما بينهم من خلال العقود والنظام القانوني عندما يحتاجون إلى التعاون اجتماعياً. وفي ذهن كثير من الآسيويين (خصوصاً اليابانيين) والأمريكيين الذين يدرسون آسيا، فإن التنظيم النقابي الأمريكي لضبط توصيفات الوظائف بدقة، ما هو إلا علامة واحدة على ثقافة فردية أوسع تحولت بفعل ميلها إلى التقاضي وطابعها الخصامي إلى نوع من الحالة المرضية.

ليس الآسيويون وحدهم هم الذين ينظرون إلى الولايات المتحدة كمجتمع فردي، فالأمريكيون أنفسهم يفضلون النظر إلى مجتمعهم على هذا النحو. غير أنهم لا يعتبرون الروح الفردية رذيلة، بل فضيلة لا تشوبها شائبة تجسد الإبداع والمبادرة والروح التجارية وعدم الاستعداد للانحناء أمام السلطة بدافع الكبرياء. لذلك تمثل الفردية غالباً مصدر اعتزاز، وهو ما يفترض الأمريكيون أنه أحد أكثر المظاهر المتميزة والجذابة لحضارتهم. وفي المناقشات العامة حول سقوط الشيوعية وغيرها من الأنظمة الاستبدادية في شتى أرجاء العالم في أواخر الثمانينيات، أصبح من الشائع التأكيد أن الدكتاتوريات قد تضعضعت وتقوضت نتيجة لإغراء الثقافة الشعبية الأمريكية واشتهارها بالحرية الفردية. ويعود جزء من أسباب الشعبية الكبيرة التي حظي بها المرشح الرئاسي المستقل روس بيرو لدى عديد من الأمريكيين إلى أنه كان بالنسبة إليهم يمثل أفضل مظاهر الروح الفردية الأمريكية. فبعد أن ترك شركة الحاسوب العملاقة آي. بي. إم (IBM)، حيث شعر بالاختناق، قام بتأسيس شركته الخاصة إلكترونيك داتا

سيستمز (Electronic Data Systems)، وحقق ثروة تصل إلى عدة مليارات من الدولارات، وكان الشعار الذي يردده بيرو دائماً هو: «النسور لا تشكل أسراباً، وعليك أن تعثر عليهم واحداً واحداً».

سواء أكان المرء ينظر نظرة إيجابية أم سلبية إلى قيمة الروح الفردية، فإنه يبدو أن كلاً من الآسيويين والأمريكيين على المستوى الشعبي، يتفق على أن الولايات المتحدة - على عكس معظم الدول الآسيوية - تصل إلى حد التطرف الفردي. وهذا التصور الشعبي لا يمثل إلا نصف الحقيقة، فالواقع أن لدى الولايات المتحدة تراثاً ثقافياً مزدوجاً؛ فإلى جانب الميول الفردية التي تفصل بين الأفراد، كانت هناك - وما تزال - نزعة قوية نحو تأسيس الجمعيات والمشاركة في أشكال أخرى من النشاط الجماعي. فهؤلاء الأمريكيون الفرديون، على ما يفترض، مارسوا من الناحية التاريخية أيضاً نشاطاً اجتماعياً محموماً، فأسسوا منظمات طوعية قوية ومستديمة بدءاً من منظمة ليتل ليجز (Little Leagues) وفور إتش كلابز (4H Clubs) وانتهاء بـ ناشونال رايفل أسوسييشن (National Rifle Association) وإن. إيه. إيه. سي. بي (NAACP) وذي ليج أوف ويمن فوترز (The League of Women Voters).

ما يدعو لقدر أكبر من الإعجاب بالدرجة العالية من التضامن الاجتماعي الذي كان قائماً في الولايات المتحدة، هو حقيقة أنه تحقق في مجتمع يتميز بالتعددية الإثنية والعرقية. أما اليابان وألمانيا، فهما مجتمعان متجانسان عرقياً كانت الأقليات البارزة فيهما على الدوام خارج ثقافة الأغلبية. ومع أن المجتمعات المتجانسة لا تظهر جميعها درجة عالية من الترابط الاجتماعي، فإن التعددية الإثنية يمكن أن تشكل عقبة خطيرة أمام نشوء ثقافة مشتركة، كما يتضح من تجربة كثير من المجتمعات المتعددة الإثنية في أوربا الشرقية والشرق الأوسط وجنوب آسيا. وعلى عكس ذلك، عززت الإثنية من تماسك التجمعات الصغيرة في أمريكا، بينما لم تشكل حاجزاً في وجه الارتقاء والذوبان الاجتماعي (حتى الفترة الأخيرة على الأقل).

كان تقويم توكفيل للروح الفردية أقرب إلى النظرة الآسيوية منه إلى النظرة الأمريكية؛ فقد اعتبرها رذيلة تتعرض لها المجتمعات الديمقراطية بشكل خاص. وقال:

«إن الفردية هي شكل أخف من رذيلة الأنانية» (egoïsme)، التي «تجعل كل عضو في المجتمع يميل إلى الانفصال عن جميع زملائه والابتعاد عن عائلته وأصدقائه، بحيث إنه بعد أن يشكل دائرة صغيرة خاصة به، يترك طواعية المجتمع كله وشأنه». وتظهر الفردية في المجتمعات الديمقراطية؛ لأنه لا وجود للطبقة وغيرها من البنى الاجتماعية التي توحد بين جموع الأفراد في المجتمعات الأرستقراطية، بحيث لا يبقى للأفراد ارتباطات تتجاوز حدود عائلاتهم، وبالتالي فإن الفردية «في البداية لا تعمل إلا على استنزاف فضائل الحياة العامة، لكن على المدى الطويل... تهاجم جميع الفضائل الأخرى وتدمرها، وتتحول أخيراً إلى أنانية صرفة»[1].

لقد اعتقد توكفيل أن شبكة الترابط المدني التي لاحظ وجودها في الولايات المتحدة الأمريكية أدت دوراً مهماً في مكافحة الفردية والحد من عواقبها المدمرة[2]؛ فالضعف الذي يشعر به الأفراد المتساوون في مجتمع ديمقراطي غرس فيهم الحاجة إلى الالتقاء من أجل تحقيق أي غاية مهمة، كما شكّل التعاون في الحياة المدنية مدرسة للروح العامة التي أخرجت الأفراد من انشغالهم الطبيعي بإرضاء الذات[3]. وفي هذا الشأن كانت الولايات المتحدة مختلفة جداً عن فرنسا حيث مزقت الحكومات الدكتاتورية الجمعيات المدنية التي وحدت بين السكان، فتركتهم في الحقيقة معزولين وأكثر فردية[4].

لم يكن اهتمام توكفيل اقتصادياً بل سياسياً، فقد خشي من أن النزعة الفردية لدى المجتمع الديمقراطي قد تدفع الأفراد بعيداً عن الحياة العامة بحثاً عن مصالحهم المادية الضيقة. وعندما يفقد المواطنون الاهتمام بالشؤون العامة تصبح الطريق ممهدة للدكتاتورية. لكن الترابط الاجتماعي في الشؤون المدنية العادية يساعد على إقامة حياة اقتصادية نشطة أيضاً، من خلال تعويد الأفراد على التعاون والتنظيم الذاتي، كما أن الأفراد الجيدين في حكم أنفسهم، من الأرجح أن يكونوا جيدين في الالتقاء لأغراض تجارية وإثراء أنفسهم بدرجة أكبر كثيراً مما لو عملوا بمفردهم.

تعتبر الفردية مغروسة بعمق في النظرية السياسية المبنية على الحقوق والتي ارتكز عليها إعلان الاستقلال والدستور في الولايات المتحدة الأمريكية، وبالتالي ليس مصادفة أن يعتبر الأمريكيون أنفسهم فرديين. وتمثل هذه البنية الدستورية ـ القانونية في

رأي فـرديناند تونيـز (Ferdinand Tônnies) مـجتـمع الحـضـارة الأمـريكيـة (Gesellschaft)، لكن هناك تقليداً جماعياً لا يقل قدماً في الولايات المتحدة وينبع من الجذور الدينية والثقافية للبلاد، ويشكل أساس روح الجماعة (Gemeinschaft) فيها. فإذا كان التقليد الفردي من نواح عديدة هو المسيطر فإن التقليد الجماعي يكون قد عمل بمنزلة قوة ملطفة تمنع النزوات الفردية من بلوغ نهايتها المنطقية. وقد نجحت الديمقراطية والاقتصاد الأمريكيان، ليس بسبب الروح الفردية أو الروح الجماعية وحدها، بل نتيجة للتفاعل بين هذين الاتجاهين المتعارضين.

تتضح الأهمية الاقتصادية للترابط الاجتماعي التلقائي الأمريكي في نشوء الشركات في القرن التاسع عشر، وكما حدث في كل الدول الأخرى بدأت جميع الأعمال التجارية الأمريكية كمشروعات صغيرة تملكها وتديرها عائلات. وفي عام 1790 عمل نحو 90٪ من مجموع الأمريكيين في مزارع عائلية مكتفية ذاتياً إلى حد ما[5]. وكان حجم أكبر المشروعات حتى ثلاثينيات القرن الماضي صغيراً جداً، فمصنع النسيج التابع لتشـارلز فـرانسـيس لوويـل (Charles Francis Lowell) في وولثام بولاية ماساتشوسيتس، الذي كان الأكبر في البلاد عندما أنشئ عام 1814 ضم 300 موظف، وكانت أكبر مؤسسة لصنع الأدوات المعدنية في ذلك الزمن مؤسسة سبرينج فيلد آرموري (Springfield Armory) المملوكة للحكومة، وكان يعمل لديها 250 عاملاً. وكان أكبر مصرف هو ذي سيكوند بنك أوف ذي يونايتد ستيتس (The Second Bank of the United States) وكان يعمل لديه مديران متفرغان، إضافة إلى رئيسه نيكولاس بيدل (Nicholas Biddle)[6].

لقد تغير كل ذلك بإقامة السكك الحديدية في ثلاثينيات القرن الماضي، وقد جرى نقاش حاد بين المؤرخين الاقتصاديين حول التأثير الاقتصادي الفعلي للسكك الحديدية في إجمالي الناتج المحلي[7]، لكن لا شك في أن المؤسسات التي أدارتها اضطرت إلى اعتماد أسلوب إدارة مختلف[8]. ونظراً إلى أن السكك الحديدية موزعة فعلياً على مناطق واسعة فقد كانت أولى المشروعات الاقتصادية التي لم يكن عملياً بمقدور عائلة واحدة أن تديرها؛ فكانت بذلك الدافع إلى إقامة أول التنظيمات الهرمية الإدارية،

وأصبح حجم السكك الحديدية هائلاً، وبحلول عام 1891 كان يعمل لدى سكة حديد بنسلفانيا وحدها 110,000 موظف، مما جعل الجيش الأمريكي في حينه يبدو قزماً إذا قورن بها[9]. كما أن تمويل السكك الحديدية تطلَّب إنشاء مؤسسات مالية كبيرة، وأدت الشحنات التي تحملها إلى توحيد الأسواق التي كانت تديرها العائلات على أساس نظام المركزية الفردية. ولما كان مؤسس المشروع يشكل محور الشركة، كان لا بد من إدارة السكك الحديدية بطريقة لا مركزية بوجود طبقات من المديرين المتوسطين الذين يتمتعون بسلطات واسعة. وزادت الأسواق الكبيرة من إمكانيات استغلال وفورات الحجم من خلال التقسيم الواسع للعمالة، في مجالي الإنتاج والتسويق. وأصبح ممكناً الحديث عن سوق وطنية للمرة الأولى في الولايات المتحدة، حيث تمت زراعة الحبوب وتربية الأبقار في الغرب الأوسط والغرب، وتمت تعبئتها وشحنها إلى الأسواق الاستهلاكية في الشرق.

وفي تباين حاد مع أوربا كانت السكك الحديدية في الولايات المتحدة الأمريكية خاضعة لتمويل القطاع الخاص وملكيته وتشغيله. وفي أوربا أيضاً شكلت السكك الحديدية المزية التي تفوق بها التنظيم الاقتصادي الكبير، لكن الحكومات أسستها كلها تقريباً واستعارت الممارسات التنظيمية والإدارية من بيروقراطياتها الوطنية[10]. وكانت الدولة الأمريكية في أربعينيات القرن الماضي ولا سيما على الصعيد الفيدرالي أضعف كثيراً وأقل كفاءة من مثيلاتها الأوربية، حيث كانت تعاني من الفساد والمؤامرات السياسية، وبالتالي فإن نجاح الأمريكيين في إقامة هياكل إدارية كبيرة بهذه السرعة ودون وجود نماذج واضحة وكوادر من الإداريين المدربين الذين يمكن الاستفادة من خبراتهم، أمر يجعلهم موضع الإعجاب.

وبعد الحرب الأهلية الأمريكية بدأت المشروعات التجارية الكبرى التي استعارت البنية التنظيمية العقلانية للسكك الحديدية في الانتشار بسرعة أولاً في مجال التوزيع ثم في مجال التصنيع، وشهدت الفترة الممتدة بين عامي 1887-1904 موجة من الاندماجات بنسب أسطورية، تصدرتها شركات مثل ستاندرد أويل (Standard Oil) ويو. إس. ستيل (US Steel)، وكانت هذه الأخيرة أول مشروع صناعي أمريكي يزيد رأسماله على مليار دولار[11].

ومع نشوب الحرب العالمية الأولى، كانت الشركات الكبيرة تنتج الجزء الأكبر من إنتاج الاقتصاد الأمريكي، وقد استمرت هذه المؤسسات لمدد طويلة بشكل لافت للنظر. كما أن أشهر الماركات في أمريكا اليوم أسستها شركات في أواخر القرن التاسع عشر من بينها جنرال إلكتريك (General Electric) ووستنجهاوس (Westinghouse) وبيتني باوز (Pitney Bowes) وسيرز (Sears) وروبوك (Roebuck) وناشونال كاش ريجيستر (National Cash Register) وإيستمان كوداك (Eastman Kodak). وفي الحقيقة كانت الأسماء الشهيرة للسلع المخصصة للأسواق الواسعة النطاق ابتكاراً رئيسياً للشركات الأمريكية في النصف الثاني من القرن التاسع عشر، حيث استفاد الموزعون من التقدم الذي تحقق في وسائل النقل للوصول إلى أسواق أوسع، ووجد المصنعون أنه لن يكون بإمكانهم ضمان جودة المنتجات والتسليم والخدمة الجديرة بالثقة إلا إذا تمكّنوا من السيطرة على قنوات التوزيع. ولم يكن ممكناً تحقيق هذا النوع من التكامل المتقدم إلا إذا كانت الشركات نفسها ذات حجم واستدامة كافيين لبناء سمعة في مجال الجودة، وهذا شيء تجد الشركات الصينية صعوبة في تحقيقه اليوم، لكن الشركات الأمريكية حققته بسهولة في مرحلة مماثلة من تطورها في القرن التاسع عشر.

كان هناك بالطبع عدد كبير من العوامل الأخرى غير الثقافية لتفسير السرعة والمدى اللذين نمت بهما الشركات الأمريكية إلى حجم كبير. وتفترض معظم التفسيرات التقليدية، أنه كان هناك حافز اقتصادي طبيعي للمشروعات لكي تستغل وفورات الحجم التي حققها التغير التقني وهذا صحيح، خصوصاً بسبب كبر حجم السوق المحلية الأمريكية وغناها بالموارد الطبيعية. وكانت حقوق الملكية ونظام القانون التجاري قائمين في مطلع التاريخ الصناعي في أمريكا؛ فوجود بيئة تنظيمية منفتحة وسوق غير مقيدة بالحواجز الداخلية الاصطناعية أمام التجارة، كانا عاملين مساعدين، كذلك كان حال الانتشار السريع للتعليم الشامل وإنشاء نظام من الدرجة الأولى للتعليم العالي والتقني.

عند مقارنة الولايات المتحدة الأمريكية بمجتمعات مثل فرنسا أو الصين، يصبح واضحاً أن الثقافة الأمريكية لم تضع الحواجز في وجه المؤسسات الكبيرة، كما يمكن للمرء أن يتوقع من ثقافة فردية مفترضة. فالأمريكيون عموماً لم يقاوموا الإدارة المهنية

من منطلق عدم الثقة بغير الأقارب، ولم يسعوا إلى إبقاء أعمالهم التجارية ضمن العائلة عندما كانت تسنح أمامهم فرص مربحة للتوسع، ولم يثوروا ضد عملية جمعهم في مصانع كبيرة أو في مباني المكاتب والعمل في ظل بنى استبدادية وبيروقراطية ضخمة. وبالطبع فإن تاريخ علاقات العمل الصناعية الأمريكية في أواخر القرن التاسع عشر ومطلع القرن العشرين اتسم بالعنف والنزاعات، حيث انتزع العمال حق الإضراب والمساومة الجماعية والتأثير في أحوال الصحة والسلامة المهنية، لكن النظام استمال الحركة العمالية إليه بعد أن انتزعت منه هذه التنازلات، فلم تتحول قط إلى الماركسية أو التنظيمات النقابية الفوضوية أو غيرها من الأيديولوجيات المتطرفة التي ظهرت في مطلع القرن العشرين، كما فعل كثير من النقابات العمالية الأوروبية، خصوصاً في جنوب أوربا.

وبعبارة أخرى، كانت الولايات المتحدة الأمريكية مجتمعاً تسود فيه درجة عالية من الثقة نسبياً طيلة فترة بدء عملية التصنيع؛ وهذا لا يعني أن الأمريكيين كانوا جميعاً أخلاقيين أو جديرين بالثقة، فالصناعيون ورجال المال الكبار في أواخر القرن التاسع عشر مثل أندرو كارنيجي (Andrew Carnegie)، وجاي جولد (Jay Gould)، وأندرو ميلون (Andrew Mellon)، وجون دي روكفلر (John D. Rockefeller)، اشتهروا جميعاً بالقسوة والطمع. وتاريخ هذه الفترة حافل بعمليات النصب والاحتيال والأنشطة التجارية الجشعة التي لم تردعها الأنظمة المكثفة التي وضعت في القرن العشرين، ولكن لكي يستطيع النظام الاقتصادي أن يحقق النجاح الذي أحرزه بالفعل، فلا بد أنه كان هناك عنصر مهم من الثقة الاجتماعية المنتشرة.

لننظر إلى تجارة السلع الزراعية عبر القارات التي نشأت في منتصف القرن التاسع عشر، فقد انتقلت الشحنات شرقاً عبر سلسلة من الوكلاء الموزعين جغرافياً الذين كان كل منهم يدفع مقدماً قبل تسلم البضاعة، وفي تلك الأيام كان من الصعب جداً على وكيل في شيكاغو أن يتفاوض حول عقود مفصلة مع وكيل آخر في أبيلين أو توبيكا في ولاية كنساس، ناهيك عن رفع دعوى بشأن انتهاك العقد، لذلك كان جزء كبير من هذه التجارة يعتمد على الثقة. ومع إنشاء السكك الحديدية وخدمة البرقيات أصبح الوكيل في نيويورك قادراً مع اندلاع الحرب الأهلية على تقديم طلبيات مباشرة إلى منتجين في

كنساس أو تكساس لشراء شحنات كبيرة من القمح أو الماشية؛ فخفض ذلك من عدد الدفعات المقدمة الضرورية وبالتالي من المجازفة، لكنه لم يُلغ حاجة كلا الطرفين لتصديق كلام شريك لم يلتق به قط إلا على طرف خط برقي يبعد عنه ألف ميل[12]، وبعبارة أخرى كان باستطاعة الأمريكيين أن يغرفوا من معين كبير لرأس المال الاجتماعي لتخفيض تكاليف الصفقات الخاصة بإنشاء أعمال تجارية كبيرة ومعقدة.

على الصعيد السياسي أفصح الأمريكيون عن درجة كبيرة من عدم الثقة تتعلق بالقوة الاقتصادية المركزة، فقد أدت موجة الاندماجات وجهود الشركات الاحتكارية مثل شركة ستاندرد أويل في احتكار الأسواق - إلى صدور قانوني شيرمان وكلايتون المضادين للاحتكار، وإلى ظهور التيار الشعبي الذي قضى على الاحتكار بقيادة الرئيس الأمريكي الأسبق ثيودور روزفلت، وأدى تدخل الدولة إلى إبطاء حمًّى الاندماجات في بداية القرن الحالي. وكان للتغييرات اللاحقة في سياسة الحكومة آثار عميقة في البنية الصناعية وصولاً إلى عمليات الاندماج التي تمت في عهد الرئيس الأمريكي الأسبق رونالد ريجان في الثمانينيات، ولكن بينما كان على الدولة في المجتمعات ذات المنظمات المتوسطة الضعيفة مثل فرنسا أو إيطاليا أو تايوان أن تتدخل لإقامة مؤسسات كبيرة الحجم أو الحفاظ عليها، فإن الحكومة في الولايات المتحدة الأمريكية تدخلت لمنع مثل هذه المؤسسات من أن تكبر في الحجم أكثر من اللازم، فلم يكن الميل التلقائي لدى المؤسسات الأمريكية هو الانقسام والانهيار بسبب الافتقار إلى التنظيم المؤسساتي، بل الاستمرار في النمو إلى أن تتحول القوة الاحتكارية أو الإسراف الناجم عن الحجم إلى مشكلة.

لقد كانت النخبة التجارية التي أقامت عالم الشركات الضخم الذي ظهر في منتصف القرن العشرين متجانسة إثنياً ودينياً وعرقياً وجنسياً كمثيلاتها في اليابان أو ألمانيا. فجميع مديري وأعضاء مجالس إدارات المؤسسات الأمريكية الكبيرة كانوا ذكوراً وبيضاً بروتستانيين وأنجلوسكسونيين مع وجود كاثوليكي أو أوربي غير أنجلوسكسوني بينهم أحياناً، وكان أعضاء مجلس الإدارة هؤلاء يعرف بعضهم بعضاً عبر مجالس إداراتهم المتشابكة ونواديهم الفخمة ومدارسهم وكنائسهم وأنشطتهم الاجتماعية، وقد فرضوا على مديريهم وموظفيهم مواثيق للسلوك تعكس قيم خلفياتهم العرقية والدينية المذكورة

آنفاً. وحاولوا أن يغرسوا في الآخرين أخلاقياتهم وانضباطهم في العمل، بينما كانوا ينبذون الطلاق والزنى والمرض العقلي والإدمان على الكحول، ناهيك عن اللواط وغير ذلك من أنواع السلوك غير السوي.

بينما يقول اليوم كثير من الأمريكيين وعدد أكبر من الآسيويين بأن الولايات المتحدة تعاني من الفردية والتنافر الشديدين لدرجة أنها لا تشكل مجتمعاً حقيقياً، إلا أننا لا نذكر أن معظم منتقدي الحياة الأمريكية في منتصف القرن قد وصفوا المجتمع الأمريكي وبخاصة الأوساط التجارية بأنهما متمسكان بالأعراف السائدة ومتجانسان. فالتحليلان الاجتماعيان الرئيسيان من هذه الفترة - وهما **«رجل التنظيم»** *(The Organization Man)* لوليام وايت، و**«الزمرة الوحيدة»** *(The Lonely Crowd)* لديفيد رايزمان - أشارا إلى مخاطر انتشار التمسك الشامل بالأعراف السائدة، بحيث يتطلع الأفراد بحرص إلى المجتمع المحيط بهم للحصول على رضاه[13]. ووفقاً لرايزمان وزملائه الآخرين الذين شاركوه في تأليف الكتاب، فإن الأمريكيين الذين بنوا البلاد في القرن التاسع عشر كانوا يوجَّهون ذاتياً بالمبادئ الدينية أو الروحية، وبالتالي كانوا يتميزون بالعزم والتصميم. أما الأمريكيون المعاصرون في الخمسينيات فقد أصبحوا يُوجَّهون من قبل غيرهم، ولم يعد لديهم إلا القليل من القواسم المشتركة مع المجتمع بأسره.

شهدت هذه الفترة أفول عصر المدن الصغيرة في أمريكا التي كان الأفراد حينئذ يتضايقون من قيودها، أما الآن فأصبحوا يشعرون بالحنين إلى النظام الذي كان يسود فيها وإلى الألفة والمودة بها، كما كان منتصف القرن يمثل أوج عصر "آي. بي. إم"، ونظام الزي فيها الذي كان يفرض على جميع الموظفين من أصحاب الياقات البيضاء ارتداء قميص أبيض رسمي موحد في العمل، وكان الزوار الأوربيون للولايات المتحدة الأمريكية يلاحظون أنها كانت تبدو أكثر تمسكاً بالأعراف السائدة من مجتمعاتهم. ومن دون وجود تقاليد أرستقراطية أو إقطاعية يستندون إليها لم يكن أمام الأمريكيين إلا أن ينظر بعضهم إلى بعض بحثاً عن مقاييس للسلوك، والثورات الاجتماعية التي حدثت في الولايات المتحدة منذ الستينيات - حركة الحقوق المدنية والتحرر الجنسي وحركة

مساواة المرأة بالرجل والحركة الهبيّة (Hippie Movement) وحركة حقوق الشواذ جنسياً في أيامنا هذه - لا يمكن فهمها إلا كرد فعل طبيعي على التيار الرئيسي الأمريكي الذي اتسم بالصرامة والتجانس الخانق في النصف الأول من هذا القرن.

الصورة المرسومة للولايات المتحدة في كثير من الكتابات المتعلقة بالقدرة التنافسية كمجتمع مغرق في الفردية، غالباً ما تبدو كرسم كاريكاتوري مضحك لهذه الحقيقة. فكما لو كانت جميع الشركات الأمريكية أظهرت الدرجة ذاتها من الافتقار إلى الروح الأبوية التي أبدتها كونتيننتال إيرلاينز (Continental Airlines) بقيادة فرانك لورينزو (Frank Lorenzo)، حيث كانت الإدارة على استعداد لفصل الموظفين القدماء بجرة قلم، وكان الموظفون يتوقون إلى الهرب في اللحظة التي يحصلون فيها على وظيفة بأجر أعلى. وحقيقة الأمر هي أن كثيراً من الممارسات المميزة للشركات اليابانية ليست ممارسات يابانية فريدة، بل هناك ما يوازيها في مجتمعات أخرى بما فيها الولايات المتحدة الأمريكية. فعلاقات العمل غير التعاقدية مثلاً - التي لا تقوم على مستند قانوني، بل على تفاهم غير رسمي بين رجلي أعمال يثق أحدهما بالآخر - كانت شائعة [14]، كما أن قرارات الشراء في المؤسسات لم تكن تتخذ دائماً على أساس مقارنات للأسعار والجودة لا مكان فيها للمشاعر الإنسانية، بل هنا أيضاً نجد أن علاقات الثقة بين المشترين والبائعين كان لها تأثير كبير، وهناك كثير من القطاعات المحددة في الاقتصاد التي جعلت تكاليف الصفقات منخفضة من خلال الثقة، فمعظم وسطاء البورصة مثلاً دأبوا على إجراء التعاملات على أساس الاتفاق الشفهي وحده، دون أن يشترطوا دفعات مقدمة، كما أن كثيراً من الشركات الأمريكية كانت تعامل موظفيها بطريقة أبوية، خصوصاً المؤسسات الصغيرة المملوكة للعائلات التي تعمل كمجتمعات صغيرة بحد ذاتها. بل إن الشركات الكبيرة مثل شركة آي. بي. إم (IBM) وأيه. تي. آند تي وكوداك (Kodak)، كانت تمارس ما يشبه الوظيفة مدى الحياة، وسعت إلى خلق ولاء لدى العامل بدفع مزايا سخية. وقد أشرت سابقاً إلى الجانب الأبوي من مرافق الإنتاج الواسع النطاق في بداية تأسيس مصانع فورد، ولم تتخل آي. بي. إم عن الوظيفة مدى الحياة إلا في أواخر الثمانينيات عندما واجهت أزمة خطيرة، وكان مستقبل الشركة نفسها في خطر. ومعظم الشركات اليابانية الكبيرة التي تعتمد سياسة توظيف مشابهة لم تضطر بعد إلى مواجهة مشكلات بهذا الحجم الضخم.

فإذا كان في الولايات المتحدة تقليد قديم للتوجهات الجماعية، فلماذا نجد لدى الأمريكيين اقتناعاً تاماً بفرديتهم المتطرفة؟ إن جزءاً من المشكلة يعود إلى دلالة اللفظة ذاتها، فمن الشائع في الخطاب السياسي الأمريكي تصوير المشكلة الأساسية لمجتمع ليبرالي على أنه ينقسم إلى فئتين ويتم فيه إقامة توازن بين حقوق الفرد وسلطة الدولة. لكن ليست هناك طريقة للرجوع إلى سلطة المجموعات المتوسطة غير المنظمة التي تفصل بين الفرد والدولة إلا بالتعبير العام جداً أو بالمصطلح الأكاديمي الذي يطلق عليه اسم "المجتمع المدني". ولا نجافي الحقيقة إذا قلنا إن الأمريكيين يميلون إلى معارضة تدخل الدولة في شؤونهم، برغم النمو الكبير للكيان الحكومي في الولايات المتحدة في القرن العشرين. لكن هؤلاء الأمريكيين أنفسهم المعارضين للتدخل الحكومي يخضعون طواعية لسلطة مجموعة متنوعة من المجموعات الاجتماعية الوسيطة، بما فيها العائلات والكنائس والمجتمعات المحلية وأماكن العمل والنقابات والمنظمات المهنية، والمحافظون الذين يعارضون تولي الدولة تقديم أنواع معينة من خدمات الرفاهية الاجتماعية، عادة ما يصفون أنفسهم بأنهم يعتنقون الفردية، لكن مثل هؤلاء الأفراد غالباً ما يؤيدون في الوقت ذاته تعزيز سلطة بعض المؤسسات الاجتماعية مثل العائلة أو الكنيسة، وفي هذا الصدد فإنهم ليسوا فرديين مطلقاً، بل إنهم دعاة شكل من أشكال الروح الجماعية التي لا تتدخل فيها الدولة.

تمكن ملاحظة مشكلة لغوية مشابهة في المقارنة التي أجراها سيمور مارتن ليبست (Seymour Martin Lipset) بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا، يقول ليبست: إن لدى كندا تقليداً ثقافياً جماعياً أقوى مما لدى الولايات المتحدة التي يصفها بأنها أمة تسود فيها درجة عالية من الروح الفردية[15]. وهو يقصد أساساً استخدام كلمة "جماعياً" مؤيداً لتدخل الدولة، فالكنديون يحترمون سلطة الحكومة (الاتحادية أو المحلية) أكثر من الأمريكيين؛ فلديهم قطاع حكومي أكبر، ويدفعون نسبة أعلى من الضرائب، ويتقيدون أكثر بالقانون، ويميلون إلى الإذعان لسلطة الحكومة بسهولة أكبر من الأمريكيين، لكن ليس واضحاً ما إذا كان الكنديون أكثر استعداداً لإخضاع مصالحهم الفردية لمصالح الجماعات الاجتماعية المتوسطة. ويقدم ليبست بعض الأدلة ليثبت أنهم ليسوا كذلك؛ فالكنديون يتبرعون للجمعيات الخيرية بمبالغ من المال أقل من الأمريكيين مثلاً، كما أنهم

أقل تديناً، ولديهم قطاع خاص أقل نشاطاً[16]، وفي هذه النواحي يمكن القول بالمثل إن كندا أقل روحاً جماعية من الولايات المتحدة.

إن الارتباك في الدلالة اللفظية بين الفردية والجماعية يبدو أيضاً جلياً في ذلك العمل النموذجي التجريبي للفردية، مثل إنشاء طائفة دينية جديدة أو عمل تجاري؛ فقد انبثقت الولايات المتحدة الأمريكية من الطائفية، وأتى الحجاج إلى مدينة بليموث الأمريكية لأنهم لم يقبلوا سلطة كنيسة إنجلترا، وقد اضطهدوا بسبب معتقداتهم، وتم تأسيس طوائف دينية جديدة في الولايات المتحدة بشكل متواصل منذ ذلك الوقت، بدءاً من الأبرشيين والمشيخيين المتطهرين الأصليين، مروراً بالميثوديين والمعمدانيين والمورمون في مطلع القرن التاسع عشر، وانتهاء بالبنتكوستاليين وكهنة الأب والداووديين الفرعيين في القرن العشرين. وغالباً ما يُنظر إلى تأسيس طائفة دينية كعمل فردي؛ لأن أعضاء الجماعة الجديدة يرفضون قبول سلطة مؤسسة دينية راسخة ومعترف بها، ولكن من جهة أخرى غالباً ما تشترط الطائفة الجديدة على أتباعها إخضاع مصالحهم الفردية لمصلحة الجماعة على نحو أكثر انضباطاً بكثير مما يحدث في الكنيسة التي انشقوا عنها.

وبالمثل فإن ميل الأمريكيين إلى ترك الشركات التي يعملون فيها وتأسيس أعمال خاصة بهم، غالباً ما يعد مثالاً آخر على الفردية الأمريكية. وفي الواقع فإنه لدى مقارنتها بولاء الموظفين اليابانيين لشركاتهم مدى الحياة تبدو فردية فعلاً، لكن هؤلاء المغامرين الجدد نادراً ما يتصرفون بشكل تام كأفراد، وغالباً ما يتركون تلك الشركات بصحبة أشخاص آخرين ليؤسسوا بسرعة مؤسسات جديدة ذات تنظيمات هرمية أو سلطوية جديدة. وتحتاج تلك المؤسسات الجديدة إلى الدرجة ذاتها من روح التعاون والانضباط شأنها شأن الشركات القديمة. وإذا أحرزت نجاحاً اقتصادياً يمكنها أن تصبح عملاقة وقادرة على البقاء طويلاً. وتشكل شركة ميكروسوفت كوربوريشن (Microsoft Corporation) التي أسسها بيل جيتس (Bill Gates)، مثالاً كلاسيكياً، وغالباً ما لا يكون الشخص الذي حول المشروع إلى مؤسسة مستديمة هو مؤسس المشروع، فالأول يجب أن يكون ذا توجهات جماعية والثاني ذا توجهات فردية، كي يؤدي كل منهما دوره حسب الأصول. لكن كلا النوعين تعايش مع الآخر بسهولة في

الثقافة الأمريكية؛ فمقابل كل جوزيف سميث (Joseph Smith) كان هناك بريغام يونغ (Brigham Young)، ومقابل كل ستيف جوبز (Steve Jobs)، كان هناك جون سكالي (John Scully) وهل ينظر إلى الكنيسة المورمونية وشركة أبل (Apple Computers) كمثالين على الفردية الأمريكية أم على الروح الجماعية الأمريكية؟ ومع أن معظم الأفراد قد يصنفونهما ضمن النزعة الثانية، فإنهما يمثلان كلتا النزعتين معاً.

إذا كنا نعتبر أن المجتمع الفردي تماماً هو "نوع مثالي"، فسوف يتألف من مجموعة من الأفراد المتنافرين تماماً لا يعامل بعضهم بعضاً إلا من منطلق حسابات عقلانية للمصلحة الذاتية، وليس لديهم صلات أو التزامات تجاه الأفراد الآخرين إلا هؤلاء الذين يندرجون ضمن تلك الحسابات، وما يوصف عادة بالفردية في الولايات المتحدة ليس فردياً من الناحية الفعلية بهذا المعنى، ولكنه فعل أفراد ينضوون على الأقل في عائلة أو أسرة، ومعظم الأمريكيين لا يعملون لإشباع غايات أنانية ضيقة بل يكافحون أيضاً ويقدمون تضحيات ملموسة في سبيل عائلاتهم وأسرهم، وبالطبع هناك أفراد مجزؤون كلياً، مثل المليونير الذي يعيش بمعزل عن الآخرين والذي ليس لديه زوجة أو أولاد، أو المتقاعد الطاعن في السن الذي يعيش بمفرده على راتبه التقاعدي، أو المشرَّد الذي يعيش في ملجأ.

مع أن معظم الأمريكيين يعيشون ضمن عائلات فإن أمريكا لم تكن قط مجتمعاً عائلياً مثل الصين وإيطاليا. وبرغم تأكيدات بعض دعاة المساواة بين الجنسين، فإن العائلة الأبوية لم تحظ قط في الولايات المتحدة بنوع من الدعم الأيديولوجي يماثل ما تمتعت به العائلة الأبوية في الصين مثلاً أو في بعض المجتمعات الكاثوليكية اللاتينية. وفي الولايات المتحدة، غالباً ما تخضع الروابط العائلية لمطالب الفئات الاجتماعية الكبرى. وفي الواقع نجد أنه خارج بعض الجماعات العرقية، كانت صلة القرابة عاملاً ضئيلاً نسبياً في تعزيز الترابط الاجتماعي في الولايات المتحدة، نظراً لوجود عدد آخر كبير من الجسور المتاحة للتواصل مع المجتمع. ويجري على نحو مطرد إخراج الأطفال من دائرة عائلاتهم بتأثير من الطائفة الدينية أو الكنيسة أو المدرسة أو الجامعة أو الجيش أو الشركة. وقياساً على الصين حيث تتصرف كل عائلة كوحدة مستقلة ذاتياً، فإن المجتمع الأوسع كان يتمتع بسلطة أكبر كثيراً في معظم مراحل التاريخ الأمريكي.

ومنذ لحظة قيام الولايات المتحدة الأمريكية وحتى بروزها في الحرب العالمية الأولى كأول دولة صناعية في العالم كان المجتمع الأمريكي أبعد ما يكون عن الفردية، وكان مجتمعاً ذا ميل شديد إلى الترابط الاجتماعي التلقائي، وبالتالي كان قادراً على إنشاء مؤسسات اقتصادية كبيرة يمكن فيها لغير الأقارب التعاون بسهولة من أجل غايات اقتصادية مشتركة. فما هي جسور الترابط الاجتماعي التي كانت قائمة في المجتمع الأمريكي، والتي أبطلت آثار الروح الفردية المتأصلة في البلاد وسمحت بحدوث ذلك؟ لم يكن لهذا البلد ماض إقطاعي مثل اليابان وألمانيا نشأت فيه تقاليد ثقافية يمكن أن تنتقل إلى العصر الصناعي الحديث، غير أنه كانت له تقاليد دينية مختلفة عن أي بلد آخر في أوربا.

الفصل الرابع والعشرون
الالتـــزام الصـــارم

كانت البروتستانتية الطائفية التي أتى بها أوائل المهاجرين من أوربا إلى أمريكا الشمالية من أهم مصادر النزعة الأمريكية نحو حياة الترابط الاجتماعي التي شكلت توازناً مع الميول الفردية القوية[1]، ومن المفارقات الغريبة أن هذه البروتستانتية الطائفية نفسها هي في الوقت ذاته مصدر مهم للفردية الأمريكية. فالعقيدة المدمرة التي وقفت في وجه المؤسسات الاجتماعية الراسخة أعطت في الوقت ذاته زخماً قوياً لعملية تشكيل مجتمعات جديدة وروابط قوية للتضامن الاجتماعي. فكون البروتستانتية مصدراً للفردية وللروح الجماعية معاً هو أمر يحتاج إلى شرح مسهب.

لفهم الجانب الجماعي من الحياة الأمريكية علينا أولاً أن نفهم جذور فرديتها؛ فقد شهدت الولايات المتحدة الأمريكية "ثورة حقوق" في النصف الثاني من القرن العشرين، وقدمت هذه الثورة أساساً أخلاقياً وسياسياً لتعزيز السلوك الفردي مما أدى إلى إضعاف العديد من النزعات القديمة نحو حياة الجماعة. وبحلول التسعينيات لم يفكر عدد يذكر من الأفراد في انتقاد المجتمع الأمريكي لكونه ملتزماً على نحو مفرط بأعراف معينة، بل نشأت مشكلات من النوع المعاكس؛ فالأسرة النووية بدأت بالتفتت، وبدأت المؤسسات تواجه متاعب شديدة في التعامل مع التنوع المطرد، وأخذ سكان المدن والأحياء يهجرونها، وازداد الإحساس بالعزلة الاجتماعية وعدم الثقة والنزعة الإجرامية، وشعر كثير من الأفراد بغموض وفقدان الإحساس الحقيقي بالروح الجماعية في حياتهم، لكن فقدان هذا الإحساس بدا واضحاً وضوح الشمس، وليس مصادفة أن تفعل العواقب الفردية لثورة الحقوق فعلها في الولايات المتحدة، ولم تنبت هذه الأفكار من بذور غريبة جيء بها من قارة بعيدة، ونثرت في التربة الأمريكية، فهي إلى حد ما وليدة التفاعل المنطقي لبعض الميول المتأصلة في الليبرالية الأمريكية.

وعلى عكس ذلك فإن نظاماً أخلاقياً آسيوياً مثل الكونفوشيوسية يحدد ضروراته الأخلاقية كواجبات وليس كحقوق، أي إن المرء يأتي إلى هذا العالم وعليه سلسلة من الواجبات تجاه الآخرين؛ وهم الآباء والأشقاء والمسؤولون الحكوميون والإمبراطور. وكون الإنسان شخصاً أخلاقياً أو وصوله إلى منزلة العالم النبيل، يتوقفان على المدى الذي يمكنه فيه أن يؤدي هذه الواجبات التي لا تُستمد من مبادئ أخلاقية مسبقة. وفي هذا الصدد لا تختلف الكونفوشيوسية عن كثير من التقاليد الفلسفية والدينية الغربية التي كانت سائدة حتى مطلع العصر الحديث؛ فكثير من الفضائل المحددة في الفلسفة السياسية التقليدية؛ مثل الشجاعة أو الشرف أو الإحسان أو روح المواطنة كانت واجبات، وشريعة الله في كل من اليهودية والمسيحية كانت تفرض دائماً في صيغة واجبات.

غير أن الفكر السياسي الغربي يتخذ منحى مختلفاً بشكل حاد في كتابات توماس هوبز (Thomas Hobbes) الذي يقف على رأس التقليد الفلسفي الليبرالي بدءاً من جون لوك (John Locke) وانتهاء بتوماس جيفرسون (Thomas Jefferson) وواضعي مسودة الدستور الأمريكي، وبالنسبة إلى هوبز فإن الإنسان لم يولد لأداء واجبات بل للتمتع بحقوق فقط؛ أهمها حق الحفاظ على حياته[2]، وأي واجبات يؤديها تأتي نتيجة دخوله الطوعي في مجتمع متمدن، فالواجبات في رأي هوبز - مستمدة كلياً من الحقوق ولا تؤدي إلا إلى ضمان الحقوق الفردية، وبالتالي فإن على المرء واجب عدم استخدام العنف ضد إنسان آخر؛ لأن من شأن قيامه بذلك أن يعود به إلى حياة الطبيعة التي يصبح فيها حقه في الحياة مهدداً. وأياً كانت الخلافات العديدة بين هوبز ولوك وتمشياً مع آراء لوك فإن الآباء المؤسسين [للولايات المتحدة] قبلوا جميعاً بمفهوم للعدالة يستند إلى أولوية الحقوق، ويتضح من نص الإعلان الأمريكي للاستقلال أن "الإنسان قد منح حقوقاً معينة غير قابلة للتصرف بها"، وأن الحكومات تقوم بين البشر "لضمان هذه الحقوق". وهكذا أصبح ميثاق الحقوق في الدستور الأمريكي حجر الأساس في صرح مهيب للقانون في الولايات المتحدة الأمريكية ومصدر اعتزاز لجميع الأمريكيين ونقطة انطلاق لقبول شامل لكل السلطة السياسية الشرعية.

تركز الكونفوشيوسية على الواجبات، لأن فكرتها الأساسية للإنسان هي صورة الأفراد الذين يشكلون جزءاً لا يتجزأ من نسيج للعلاقات الاجتماعية القائمة. ويشعر البشر في طبيعتهم بواجبات نحو بعضهم البعض، ولا يستطيع الإنسان أن يصل إلى الكمال بمعزل عن الآخرين؛ فأسمى الفضائل الإنسانية مثل الإحسان إلى الوالدين وحب الخير والعطاء يجب أن تمارس بوجود إنسان آخر. والترابط الاجتماعي ليس أداة لغاية خاصة، فهو غاية للحياة بحد ذاتها، ونكرر مجدداً أن هذه النظرة للبشر كجزء لا يتجزأ من المجتمع ليست مقتصرة على الكونفوشيوسية، فأرسطو اعتبر الإنسان مخلوقاً سياسياً بطبيعته، والدولة - المدينة سابقة في طبيعتها للأسرة ولكل فرد منا؛ فالإنسان المكتفي ذاتياً لا بد من أن يكون وحشاً أو إلهاً[3].

وهنا تتخذ الليبرالية الأنجلو - سكسونية منحى مختلفاً تماماً؛ فالواجبات ليست مستمدة من الحقوق فحسب، بل إن هذه الحقوق تعود إلى أفراد منعزلين ومكتفين ذاتياً[4]. والصورة التي يرسمها هوبز ولوك للإنسان في حياته مع الطبيعة هي لأفراد همهم الأكبر الاهتمام بأنفسهم، بينما تتسم تعاملاتهم الاجتماعية الأساسية بالصراع. فالعلاقات الاجتماعية ليست طبيعية ولا تظهر إلا كوسيلة للحصول على ما يريده الأفراد في حياة الطبيعة، لكنهم لا يستطيعون تحقيق ذلك بمفردهم. وفي حياة الطبيعة التي تحدث عنها روسو (Rousseau) نجد أن العزلة أكثر تطرفاً، فحتى العائلة ليست ضرورية لمعيشة الإنسان أو سعادته. ومع أن لفظة "فرد" لا تظهر في أي من أجزاء الدستور، فإن صاحب الحقوق كفرد منعزل يأتي ضمنياً في النظرية التي يستند إليها. ولا يعترف أي جزء من الدستور بأن الروابط العائلية مثلاً تتمتع بمكانة خاصة كما يحدث في الكونفوشيوسية؛ فالفصل السادس من كتاب **«البحث الثاني حول الحكم»**، لمؤلفه جون لوك، يسوق الحجج حول واجبين مشتركين بين الآباء والأبناء وهما الحب والاحترام، لكن سلطة الأبوين تنتهي عندما يصبح الأولاد قادرين على التفكير المنطقي بمفردهم. وما يريد لوك قوله هو إلى حد ما نقيض الكونفوشيوسية تماماً؛ فلا يمكن للسلطة الأبوية أن تكون نموذجاً للسلطة السياسية؛ لأن الدولة تستمد سلطاتها العادلة من رضا المحكومين، وليس لأنها تمثل نوعاً من "العائلة الكبرى"[5].

كان الإنسان في حياته مع الطبيعة بالنسبة إلى أوائل المنظرين السياسيين الليبراليين الأنجلو - ساكسونيين النظير المطابق للرجل الاقتصادي في النظرية الليبرالية الاقتصادية الكلاسيكية؛ فكلاهما جرى تصويره كفرد منعزل، يسعى إلى حماية حقوقه الأساسية (بالنسبة إلى الليبرالية السياسية) أو "منفعته" الخاصة (بالنسبة إلى الليبرالية الاقتصادية)، وفي كلتا الحالتين لم تظهر العلاقات الاجتماعية إلا من خلال العلاقات التعاقدية، حيث أدى السعي العقلاني وراء الحقوق أو المصالح إلى التعاون مع البشر الآخرين.

المصدر المهم الآخر للروح الفردية هو ذلك الذي ينطبق على الدول الغربية الأخرى وليس على الولايات المتحدة الأمريكية فقط وهو التراث اليهودي - المسيحي، خصوصاً الطريقة التي تحول بها ذلك التراث إلى البروتستانتية الحديثة[6]؛ فاليهودية والمسيحية تفترضان أن الله ذو قدرة كلية مطلقة، ويسمو على كل ما عداه، وتعلو كلمته على أي علاقة اجتماعية قائمة، والواجب تجاه الله يفوق الواجب تجاه أي رئيس اجتماعي بدءاً من الأب وانتهاءً بالقيصر. وكان على إبراهيم أن يقبل التضحية بابنه رضوخاً لأمر الله، فقانون الله هو المقياس الشامل الذي يمكن بموجبه الحكم على أية مجموعة من القوانين الوضعية التي يسنها الإنسان.

إن مجرد وجود قانون يسمو على ما عداه لا يرسي بحد ذاته أساس النزعة الفردية؛ لأن التساؤل حول الجهة التي تفسر ذلك القانون يظل قائماً، وبالطبع اعتبرت الكنيسة الكاثوليكية نفسها وسيطاً بين إرادة الله والأفراد وأعلنت أن تفسيرها موثوق به. واستناداً إلى هذا الدور أيدت على مر السنين عدداً كبيراً من المؤسسات الاجتماعية باعتبارها تجسد - أو على الأقل لا تتعارض مع - مشيئة الله بدءاً من العائلة وانتهاء بالدولة، مروراً بمجموعة واسعة من الرهبان والمسؤولين والوجهاء بينهما. وفي الواقع، أصبحت الكنيسة نفسها مصدراً رئيسياً للروح الجماعية في الدول الكاثوليكية، وهذا المصدر أرسى أسس المعايير الأخلاقية في سياق حماية دوره كوسيط بين الله والإنسان.

أعادت الحركة الإصلاحية البروتستانتية فتح المجال أمام العلاقة المباشرة بين الله والفرد، فالرحمة الإلهية، لم تعد تتوقف على أعمال الخير أو أداء مجموعة معينة من الواجبات الاجتماعية، بل يمكن أن تُمنح إلى الآثم الشرير إذا ما عاد إلى حظيرة

الإيمان. وحقيقة أن النزعة الفردية لها دلالات إيجابية وليست سلبية في الغرب تعود جذورها التاريخية بالدرجة الأولى إلى الفعل النموذجي الأصلي للضمير المسيحي، ألا وهو رفض القانون أو الأمر الجائر باسم القانون الأسمى لله، وكان إقدام مارتن لوثر (Martin Luther) على تثبيت أطروحاته الخمس والتسعين على باب الكاتدرائية في مدينة فيتنبرج الألمانية عام 1517، أول فعل من جملة أفعال فردية عديدة في التراث البروتستانتي، وفي المدى الطويل فإن قدرة الفرد على إقامة علاقة مباشرة مع الله كانت لها عواقب وخيمة جداً على جميع العلاقات الاجتماعية؛ لأنها منحت الأفراد أساساً أخلاقياً للتمرد على أكثر التقاليد والأعراف الاجتماعية رسوخاً وانتشاراً.

إن منظور الكونفوشيوسية مختلف كلياً، فإرشاداته الأخلاقية تنبع من المؤسسات الاجتماعية - العائلة ورابطة النسب والإمبراطور والبيروقراطية الحكومية - وتضفي عليها أهمية أخلاقية، ولا يوجد أساس أعلى يمكن أن ينطلق المرء منه لينتقد هذه المؤسسات الأساسية، وبموجب هذا النظام الأخلاقي ثمة مبرر ضعيف جداً أمام الفرد كي يقرر استناداً إلى ضميره أن الواجبات التي يفرضها الأب أو المسؤول الحكومي تتناقض مع قانون أسمى، وبالتالي لا بد من رفضها. كذلك لا تحاول الكونفوشيوسية أن تضفي على مبادئها الأخلاقية صفة تجريدية وأن تجعلها تنطبق على جميع البشر. إذاً لا عجب أن تكون قضية حقوق الإنسان منغصاً في علاقة الولايات المتحدة مع الصين وغيرها من الدول الآسيوية، وغالباً ما يكون دعاة حقوق الإنسان المعاصرين غير مسيحيين، لكنهم يشاركون المسيحيين اعتقادهم بصحة اعتماد مقياس شامل وأكثر سمواً للسلوك الأخلاقي الذي ينطبق على الأفراد بصفتهم بشراً، بصرف النظر عن خلفيتهم الثقافية المحددة.

لا تمنح الديانات الشعبية الآسيوية مثل التاوية (Taoism) والشينتو (Shinto) الشرعية للنزعة الفردية، وهذه الديانات القائلة بوحدة الوجود تعبد آلهة أو أرواحاً كثيرة تسكن الصخور والأشجار والجداول، بل رقائق الحاسوب. وليس هناك إله كلي القدرة مثل الاعتقاد اليهودي-المسيحي، وليس هناك إله قوي بدرجة تكفي لإضفاء الشرعية على تحدي الابن لأبيه أو على انتفاضة سياسية ضد السلطات الشرعية مثلاً. والديانة

الآسيوية الوحيدة التي تجيز النزعة الفردية إلى حد ما هي البوذية؛ فهي وإن لم تكن ديانة توحيدية إلا أنها تدعو في تعاليمها إلى رفض كل الأمور الدنيوية. وكانت الديانة البوذية من القوة لدرجة دفعت الأبناء إلى ترك عائلاتهم لكي يصبحوا رهباناً وقسيسين؛ ولهذا السبب غالباً ما كانت البوذية تعد معادية للقيم الكونفوشيوسية[7]. وفي اليابان أظهرت البوذية ميلاً مشابهاً للنزعة البروتستانتية في التفرع إلى طوائف جديدة، وفي معظم الأحيان تصالحت مع المؤسسات الاجتماعية اليابانية القائمة، برغم أنها أحياناً كانت مصدر إزعاج للسلطات السياسية بسبب استقلاليتها[8].

لم يكتب هوبز ولوك من منظور مسيحي، لكنهما كانا يؤمنان بوجهة النظر المسيحية القائلة بأن الفرد له حق الحكم على صلاحية القوانين والمؤسسات الاجتماعية المحيطة به بناء على مبادئ أسمى؛ إذ يمكن للبروتستانتي أن يحكم عليها من منطلق تفسيره لمشيئة الله كما عبر عنها الإنجيل. وفي رأي هوبز ولوك فإن الانسان في حياته مع الطبيعة كان لديه معرفة بحقوقه الطبيعية والعقلانية؛ مما يجعله أفضل حكم على مصالحه الخاصة. وفي دولة مثل الولايات المتحدة الأمريكية، فإن تياري البروتستانتية وحركة التنوير كانا بمنزلة مصدري دعم للنزعة الفردية.

إذاً ما هي الآليات المحددة التي صاغت البروتستانتية بموجبها النزعة الأمريكية نحو الترابط؟ إن جزءاً كبيراً من الجواب يرتبط بالطبيعة الطائفية للبروتستانتية في الولايات المتحدة الأمريكية.

يحظر الدستور الأمريكي على الحكومة الفيدرالية إنشاء ديانة قومية، إلا أنه لا يمنع الولايات من فعل ذلك، وبعض الولايات الفردية مثل ماساتشوستس أنشأت ديانة في فترة متأخرة هي ثلاثينيات القرن الماضي، لكن مبدأ فصل الكنيسة عن الدولة مبدأ قديم ومقدس. وربما يعتقد المرء أن إنشاء ديانات قومية كما حدث في عدد من الدول الأوربية يمكن أن يعزز إحساساً قوياً بالروح الجماعية؛ لأنه يربط الهوية القومية بالهوية الدينية ويعطي المواطنين ثقافة مشتركة تتجاوز النظام السياسي، وفي الحقيقة يحدث شيء معاكس، ففي الدول ذات الكنائس المعترف بها، حيث تكون الهوية الدينية إلزامية وليست طوعية، يميل الأفراد دائماً نحو العلمانية، وفي كثير من الحالات يصبحون

معادين علناً لرجال الدين. ومن جهة أخرى فإن الدول التي لا توجد فيها كنائس رسمية غالباً ما تسود فيها درجة أعلى من الالتزام الديني؛ وبالتالي فإن الولايات المتحدة الأمريكية التي لا تضم كنيسة رسمية وتشهد بشكل متزايد حياة عامة علمانية، ما تزال تتمتع بدرجة من التدين أعلى فعلياً من تلك السائدة في جميع الدول الأوربية التي تضم كنائس قومية. وهذا صحيح إذا استخدمنا أي مقياس للشعور الديني تقريباً مثل الذهاب إلى الكنيسة، أو عدد الأفراد الذين يؤكدون أنهم يؤمنون بالله، أو مستوى التبرعات الخيرية الخاصة التي تذهب إلى المنظمات الدينية[9]. وعلى عكس ذلك، فإن الدول الكاثوليكية مثل فرنسا وإيطاليا وكثير من دول أمريكا اللاتينية قد أفرزت حركات متشددة معادية لرجال الدين - في القرن العشرين، غالباً ما كانت ماركسية - عازمة على التخلص النهائي من التأثير الديني في الحياة الاجتماعية. وكانت اللوثرية هي المذهب الرسمي في السويد، وفي القرن التاسع عشر فرضت احتكارها لدرجة أجبرت عديداً من المعمدانيين السويديين إلى الهجرة. وكرد فعل على هذه الأرثوذكسية المبكرة، أصبح الحزب الديمقراطي الاشتراكي الذي تسلم السلطة في القرن العشرين، معادياً بشدة لرجال الدين، واليوم تعد السويد من أكثر الدول علمانية في أوربا[10]. ويبدو أن ما أبقى الشعور الديني حياً، لم يكن المذهب المحدد للكنيسة (أي الكاثوليكية أو البروتستانتية) بقدر ما كان نوع الكنيسة، أي ما إذا كانت رسمية أو طوعية.

السبب في هذه المفارقة الواضحة هو أنه عندما تكون الهوية الدينية إلزامية، غالباً ما تبدأ تشعر بأنها عبء غير مرغوب فيه. وكلما ازداد إصرار الدولة على التقيد بالتعاليم الدينية، ازداد الاستياء من الدين وحمل عبء جميع الشكاوى الأخرى للأفراد ضد السلطات عموماً. لكن في البلد الذي يكون فيه التقيد بالتعاليم الدينية طوعياً، لا ينضم المرء إلى الكنيسة إلا إذا كان مهتماً بالروحانيات أساساً، فإنه بدلاً من أن تصبح الكنيسة التي ينتسب إليها المرء سبباً للاحتجاج ضد الدولة أو المجتمع بأسره، فإنها يمكن أن تصبح بحد ذاتها وسيلة للاحتجاج. وفيما يمكن للطوائف الطوعية شأنها شأن كل المنظمات الطوعية الأخرى أن تتفكك بسهولة أكثر من الطوائف الرسمية، فهي تستطيع أيضاً تحقيق درجة أعلى من الالتزام الصادق؛ ولذلك فإن وجود مستوى تدين في أمريكا أعلى منه في أوربا يعود إلى ما أسماه روجر فينك (Roger Finke) ورودني ستارك

(Rodney Stark) "السوق الحرة" للديانات في الولايات المتحدة، حيث تتوافر للأفراد اختيارات واسعة من المذاهب الدينية[11].

الطابع الطوعي للحياة الدينية الأمريكية الذي يتسم بالمبادرة والمغامرة يوضح أكثر كيفية تجدد الالتزام الديني لفترات طويلة من الزمن في وجه قوى العلمانية ذات القاعدة الأوسع؛ فالكنائس القديمة الراسخة التي أصبح كهنوتها روتينياً وعقيدتها أكثر تحرراً وتسامحاً واجهت بثبات تحديات من الطوائف الأصولية الجديدة التي وضعت شروطاً أصعب للانضمام إليها. وعندما تنتزع العضوية في الكنيسة ثمناً أعلى على صعيد الالتزام العاطفي والتغييرات في أسلوب الحياة، فإنها تخلق إحساساً قوياً بالروح الجماعية الأخلاقية بين أعضائها. فمثلما تخلق قوات المارينز بنظامها الصارم وتدريبها الأساسي الشاق ولاء وروحاً جماعية أكبر مما يخلقه الجيش، كذلك تخلق الكنائس الأصولية أعضاء يشعرون بالتزام عاطفي أقوى مما تفعل المذاهب البروتستانتية الرئيسية المتساهلة.

لقد شهدت الولايات المتحدة عدداً من فترات التجدد الأصولي، ويشير عالم الاجتماع ديفيد مارتن (David Martin) إلى ثلاث موجات رئيسية: البيوريتانية (التطهرية) الأصلية للمستوطنين الاستعماريين، والصحوة الميثودية (وكذلك المعمدانية) في النصف الأول من القرن التاسع عشر، والحركة الإنجيلية البنتكوستالية في القرن العشرين التي ما تزال قائمة[12]. وكان البيوريتانيون الأولون (الأبرشيون والمشيخيون والصاحبيون وسواهم) يمثلون الكنائس المعارضة في إنجلترا، وقد هاجروا إلى أمريكا الشمالية بحثاً عن الحرية الدينية، وفي مطلع القرن التاسع عشر أصبحوا هم (والأسقفيون في الجنوب) كنائس المؤسسة الفيدرالية القديمة، وواجهوا تحدياً من الحركة الإنجيلية الواسعة، بقيادة الميثوديين والمعمدانيين الذين استمالوا الطبقات الدنيا التي تحررت في عهد جاكسون (Jackson)[13]، (قد يفاجأ الميثوديون اليوم إذا علموا أن أسلافهم القدماء؛ مثلهم مثل البنتكوستاليين كانوا يعقدون اجتماعات دينية كاملة طوال الليل، تتضمن الصراخ والصلاة والسقوط على الأرض) وبنهاية القرن التاسع عشر واجه الميثوديون والمعمدانيون الذين أصبحوا الآن جزءاً من المؤسسة الحاكمة وهم في

معظمهم أعضاء في الحزب الجمهوري[14]، واجهوا تحدياً من البنتكوستاليين وغيرهم من الجماعات الأصولية التي استمالت البيض الفقراء والسود وغيرهما من الفئات التي استبعدتها المذاهب الرئيسية أو تجاهلتها، وفي كل حالة كانت الكنائس القديمة الراسخة تنظر بازدراء إلى الكنائس الجديدة وتعتبرها تنظيمات للطبقات الدنيا غير المثقفة، في الوقت الذي كانت تخسر فيه أعضاءها الذين بدؤوا ينتسبون إلى الكنائس الجديدة. واليوم نجد في الولايات المتحدة أن كنائس نيو إنجلند البيوريتانية الأصلية شبه فارغة، فيما تواصل كنائس تجمعات الله (Assemblies of God) وغيرها من الكنائس الإنجيلية نموها بخطوات مذهلة.

يبدو أن الطابع الطائفي للبروتستانتية كنقيض للطابع التقليدي لها في الولايات المتحدة، وما نجم عنه من نشاط وحيوية، أمران حاسمان في فهم القوة المتواصلة لحياة الترابط الاجتماعي في المجتمع الأمريكي، وغالباً ما يفسر الطابع الطوعي للدين في الولايات المتحدة كدليل على النزعة الفردية الأمريكية، لكن البروتستانتية الطائفية التي جددتها بصفة دورية الحركات الإحيائية الأصولية أقامت في الواقع حياة جماعية قوية للغاية بتوحيد أعضائها حول ميثاق أخلاقي مشترك. ومع أن توكفيل لا يورد رقماً فمن الأرجح أن تكون نسبة عالية جداً من المؤسسات المدنية - التي لاحظ وجودها عندما قام بزيارة الولايات المتحدة في ثلاثينيات القرن الماضي، والتي كان يعتقد أن هذا الوجود كان حاسماً في نجاح الديمقراطية الأمريكية - هي مؤسسات دينية في طابعها مثل جمعيات الاعتدال في معاقرة الخمر، والمجموعات الكورالية (Choral)، والجمعيات الخيرية، ودراسات الكتاب المقدس، ومنظمات إبطال الرق، والمدارس، والجامعات، والمستشفيات وغيرها. كذلك لاحظ ماكس فيبر أهمية الطوائف البروتستانتية في تعزيز روح الجماعة والثقة عندما زار الولايات المتحدة في نهاية القرن التاسع عشر، وكان يعتقد أن هذه الصفات قد عززت عملية التبادل الاقتصادي.

إن العلاقة بين الطابع الطوعي الطائفي للحياة الدينية الأمريكية وبين الميل نحو الترابط الاجتماعي التلقائي تجلى في أوضح صورة في الكنيسة المورمونية. وتشكل كنيسة عيسى المسيح لقديسي اليوم الآخر مثالاً ممتازاً على الجماعة التي تلتف حول قيم

أخلاقية مشتركة. والمورمون لا يعتبرون أنفسهم بروتستانتيين، فلديهم علم لاهوت فريد خاص بهم (وغريب بالنسبة إلى غير المورمون) يرتكز على ظهور الملاك موروني (Moroni) لجوزيف سميث في عام 1823. كما أن لديهم تاريخاً في الشهادة والكفاح، بمقتل جوزيف سميث في ولاية إلينوي الأمريكية عام 1844، والدرب الطويل عبر الصحراء الغربية الكبرى الذي أدى إلى تأسيس مدينة سولت ليك وأخيراً لديهم ميثاق أخلاقي صارم. والمورمون شأنهم كشأن أوائل المتطهرين الذين تحدث عنهم فيبر؛ يحظرون معاقرة الخمر والتدخين وممارسة الجنس قبل الزواج وتعاطي المخدرات وممارسة الشذوذ الجنسي، ويقدرون الانضباط والعمل الشاق، وقد اتخذ كثير من الأفراد المورمونيين موقفاً مادياً نوعاً ما إزاء الإنجازات الدنيوية[15]، وبرغم ممارسة تعدد الزوجات في البداية (التي حظرتها الكنيسة عام 1890) شجع المورمون بناء عائلات كبيرة، وإبقاء الزوجات في المنازل، وغير ذلك من القيم العائلية التقليدية القوية[16]. وبعبارة أخرى يجسد المورمون المعاصرون كثيراً من الفضائل البيوريتانية الأصلية التي أصبح سائر المجتمع الأمريكي الآن يعتبرها قمعية إلى درجة لا تطاق. وإضافة إلى الحاجة للتقيد بهذا الميثاق الأخلاقي، فإن تكاليف الانضمام إلى طائفة المورمون باهظة جداً بالمقاييس الأمريكية المعاصرة، ويُشجَّع شبان المورمون جميعهم في سن التاسعة عشرة على قضاء سنتين في بعثات تبشيرية في الخارج لهداية الأفراد إلى دينهم، وعليهم بعد ذلك دفع عشر مالهم إلى الكنيسة[17].

النتيجة المترتبة على هذه التكاليف الباهظة للانضمام إلى هذه الطائفة هي نشوء إحساس قوي بالروح الجماعية، وكان بريغام يونغ (Brigham Young) عبقرياً في التنظيم. وقد قال رجال الدين عن الكنيسة المورمونية في بداية القرن الحالي "لا يوجد تنظيم آخر وصل إلى هذه الدرجة من الكمال باستثناء الجيش الألماني"[18]. واليوم تتلقى الكنيسة ما يزيد على ثمانية مليارات من الدولارات عوائد سنوية، وتتصرف باستثمارات ومحافظ عقارية تبلغ قيمتها عدة مليارات أخرى من الدولارات. وتدير الكنيسة تنظيماً هرمياً واسعاً يلبي احتياجات زهاء تسعة ملايين مورموني في جميع أنحاء العالم[19]. ويتعرض صبيان المورمون الصغار لضغط شديد لاكتساب مهارات

إدارية من خلال الأنشطة المرتبطة بالكنيسة، مثل إدارة وحدات الكشافة للبنين أو إقامة مناسبات خيرية[20].

برغم كونهم محافظين اجتماعياً ومعادين للشيوعية سياسياً، فإن المورمون طوال تاريخهم قد ساند بعضهم بعضاً عبر أنواع شبه اشتراكية من المؤسسات. وبعد أن أقاموا في صحراء يوتا الأمريكية، بنوا شبكة ري واسعة في ظروف جغرافية قاسية، حيث ظلت موارد المياه ملكاً للجماعة[21]. وفي إحدى الجلسات الأولى للوحي الذي نزل على جوزيف سميث، أمر الله شعبه أن "يعتني بالفقراء"، وعلى مر السنين أنشأ المورمون عدداً من برامج الرفاهية الاجتماعية؛ ومن ضمنها قانون تكريس الكهنة وأضحيات الصوم الذي يتعين بموجبه على كل عضو في الجماعة التبرع بجزء من دخله لمساندة الفقراء، ليس الفقراء عموماً بل هؤلاء الأسوأ حظاً ضمن مجتمعاتهم[22]. ويقدم برنامج الخدمات الاجتماعية الذي أنشئ خلال الكساد الاقتصادي الكبير، والذي ما يزال قائماً اليوم المعونة إلى أفراد الجماعة غير القادرين على إعالة أنفسهم، والذين ليس لديهم عائلة يعتمدون عليها؛ ولأن هذا البرنامج ينفذ داخل جماعة لديها درجة عالية من الإجماع الأخلاقي، فإنه يستطيع مطالبة أفراده بمطالب لا يستطيع اشتراطها برنامج فيدرالي مثل مساعدة العائلات التي تعول أطفالاً. ويقترن الدعم الاجتماعي الذي تقدمه الكنيسة بشرط قبول متلقي الدعم بالعمل مقابل ذلك، ويشجعون على إعالة أنفسهم بأسرع ما يمكن. وثمة نظام اكتشاف مبكر يتدخل في حياة العائلات لمنعها من الوقوع في براثن الفقر[23]. وكما عند اليهود والصينيين والجماعات العرقية الأخرى في الولايات المتحدة الأمريكية، فإن الإحساس القوي لدى المورمون بروح الجماعة أتاح لهم الاهتمام بأنفسهم. وبرغم أن المورمون، مثل الشرائح الأخرى في المجتمع الأمريكي، قد عانوا الفقر والتفكك العائلي، فإن نسبة اعتمادهم على نظام الرفاهية أدنى كثيراً من المعدل القومي.

أحرز المورمون كذلك، مثلهم مثل أوائل التطهريين نجاحاً اقتصادياً عظيماً، نتيجة لأخلاق العمل التطهرية الكلاسيكية التي اعتمدوها، والحقيقة أنهم كمجموعة أفضل تعليماً من الشعب الأمريكي عامة، وفي الولايات المتحدة فإن نسبة 47٪ من العائلات

المورمونية لديها دخل يزيد على 25,000 دولار مقارنة بنسبة 39.5٪ على المستوى القومي، كما أن نسبة 9٪ منهم يزيد دخلها على 50,000 دولار، مقارنة بنسبة 6٪ على المستوى القومي[24]، وفي السنوات الأخيرة أحرز المورمون نجاحاً كبيراً في الصناعات ذات التقنية المتطورة؛ فكل من مؤسسة وورد بيرفيكت كوربوريشن (Wordperfect Corporation) (التي تملكها نوفيل حالياً) وشركة نوفيل (Novell) نفسها، وهي الشركة الرائدة في البلاد في مجال برامج شبكات الحاسوب، قد أسسهما وأدارهما في البداية أعضاء في جماعة المورمون[25]. وهناك حكاية تروى عن راي نوردا الرئيس التنفيذي لشركة نوفيل - أحد أغنى الرجال في الولايات المتحدة - فقد ذهب أحد الشركاء التجاريين المحتملين مرة للقاء أحد مديري شركة نوفيل في فندق حقير في مدينة أوستن بولاية تكساس، ولم يستطع العثور على اسم المدير في سجل النزلاء، وعندما تفحص قائمة النزلاء المسجلين وجد اسم نوردا الذي كان يتقاسم غرفة معه لأنه لم يشأ أن يدفع أجرة غرفتين[26]. وبرغم أجواء العمل الصعبة في الثمانينيات بسبب تدهور قطاعي التعدين والصلب، فقد برزت ولاية يوتا كمركز للمشروعات ذات التقنية المتطورة على نطاق واسع؛ بسبب الروح التجارية لدى المورمون[27].

كما هي حال اليابانيين والألمان وجميع الجماعات الأخرى التي ترسم حداً فاصلاً بين أهل البيت والغرباء؛ فإن الجانب السلبي من هذا الإحساس القومي للغاية بروح الجماعة بين المورمون هو العداء للغرباء. فقد مارست الكنيسة المورمونية التمييز العلني ضد الأمريكيين من أصل أفريقي حتى عام 1978، حيث لم تسمح لهم بأن يصبحوا أعضاء في سلك الرهبان، وغالباً ما اتُهمت (وإن يكن خطأ) بالتبشير في الدول الأوربية فقط للحفاظ على الطابع العرقي للمورمون[28]. وبرغم أن جماعة المورمون قد توسعت بشكل هائل في العالم الثالث في السنوات الأخيرة، فإن المورمون المقيمين في موطنهم في ولاية يوتا يفتقرون إلى التنوع والتعددية بالمعنى الأمريكي المعاصر، فليس بينهم إلا القليل من الأشخاص الذين يعترفون بشذوذهم الجنسي، أو المؤيدين للمساواة بين الجنسين، أو السود أو غيرهم من الأقليات[29].

إذاً يجسد المورمون التناقض العجيب للنزعة الفردية والروح الجماعية الأمريكية. فمن جهة يتميزون بنزعة فردية شديدة، حيث يرفضون جميع الكنائس والمذاهب التقليدية لمصلحة عقيدة جديدة وغريبة، ويعانون نتيجة لذلك من الاضطهاد والرفض باعتبارهم مرتدين، ومن جهة أخرى يتميزون بروح جماعية قوية حيث ينتزعون أعضاء جماعتهم من الانشغال المتفرد بحياتهم الخاصة (إذ يكرس المورمون أربع عشرة ساعة أسبوعياً في المتوسط للأنشطة المتعلقة بالكنيسة) للاعتناء بالأعضاء الضعفاء والفقراء في جماعتهم وتأسيس مجموعة مدهشة من المؤسسات الاجتماعية المستديمة.

يصل التنظيم الذاتي ومساعدة الذات الجماعية لدى المورمون إلى درجة استثنائية إذا قيسا بأي معيار من المعايير، وهما أوسع نطاقاً مما هي الحال لدى معظم الطوائف البروتستانتية، بيد أن المذاهب الأخرى أقامت أنواعاً مشابهة من المؤسسات الجماعية ولكن على نحو أقل تطرفاً؛ فأسست المدارس والمستشفيات والجمعيات الخيرية وغيرها من منظمات الرفاهية الاجتماعية، والفرقة الدينية المسماة الأب المقدس (Father Divine) في حي هارلم بنيويورك التي ظهرت في الثلاثينيات هي مثال على ذلك. وحقيقة أنها كانت طائفية - أي أنها أنشئت نتيجة الانشقاق عن مؤسسة كبرى أكثر رسوخاً، على أساس تفسير أكثر صرامة أو أصولية للمسيحية - جددت طاقتها الروحية وأعطت زخماً جديداً لإقامة مجتمع قوي.

إن أهمية الطائفية البروتستانتية تتجاوز كثيراً الأشخاص الذين ينتمون إليها فعلياً، وكان هذا النوع من البروتستانتية هو القالب الذي صيغت بداخله الثقافة الأمريكية في حد ذاتها في القرن التاسع عشر، كما أن الفئات الدينية الأخرى مثل الكاثوليك واليهود الذين لم يمروا بتجربة الدين الطوعي في أوربا، أخذوا تدريجياً يكتسبون صفات مشابهة. وشكلت الحياة الدينية الطائفية مدرسة للتنظيم الذاتي الاجتماعي، وسمحت بتشكيل نوع من رأس المال الاجتماعي تمكن الاستفادة منه في مجموعة متنوعة من الأطر غير الدينية؛ وبعبارة أخرى لم تكن الثقافة البروتستانتية الأنجلو-سكسونية في أمريكا مقصورة على البيض الأنجلو-سكسونيين. وبدخول الفئات العرقية والدينية الأخرى إلى البلاد والتحاقهم بالنظام المدرسي العام الذي يسيطر عليه البروتستانت استوعبوا

نظام القيم ذاته، واحتفظ البروتستانت أنفسهم بقدرة على التنظيم والتعاون، حتى عندما تحولت مذاهبهم إلى التيار الرئيسي وأصبحت أكثر علمانية؛ وبتعبير آخر أصبح فن الترابط الاجتماعي سمة قومية أمريكية عامة وليست سمة بروتستانتية محددة.

من المفارقات أن تكون البروتستانتية الطائفية مصدراً لكل من النزعة الفردية والروح الجماعية في الولايات المتحدة. وقد زعم كثير من الأفراد وهم على حق إلى حد كبير أن زخم النزعة الفردية في النهاية سوف ينتصر على زخم الروح الجماعية[30]؛ أي إنه بينما تؤدي الثورة ضد كنيسة راسخة، وإقامة طائفة جديدة، إلى تعزيز روح الجماعة داخل تلك الطائفة على المدى القصير، فإنه من شأن الأثر البعيد المدى لهذه العادة الذهنية إضعاف الاحترام للسلطة بحد ذاتها، وليس فقط للمؤسسات القديمة. وعلى المدى البعيد ومع علمنة المجتمع على نطاق واسع فإن عادة الترابط الاجتماعي سوف تتلاشى مع استهلاك رأس المال الاجتماعي الذي كوَّنه المؤسسون الأصليون للطائفة. ويمكن للتدين أن يجدد نفسه بين الفينة والأخرى من خلال موجات جديدة من الأصولية وتشكيل الطوائف، ولكن عموماً فإن الميراث النهائي للبروتستانتية سوف يكون قالباً ذهنياً فردياً لا يستطيع القبول بالسلطة المستقرة أو الاتفاق الرضائي الاجتماعي لأي مدة من الزمن؛ وبعبارة أخرى فإن الترابط الاجتماعي الذي خلقته البروتستانتية أصبح مقوِّضاً لنفسه تدريجياً.

الفصل الخامس والعشرون

السود والآسيويون في أمريكا

عندما يقوم ناشطون في أوساط الأمريكيين الأفارقة، مثل الكاهن آل شاربتون (Al Sharpton) من نيويورك بتنظيم عمليات مقاطعة للمؤسسات التجارية اليهودية والكورية ويحث أتباعه على الشراء من المؤسسات المملوكة للسود، يشعر كثير من الأمريكيين البيض بالاستياء ويشتكون من "العنصرية المعاكسة" (reverse racism). وبالطبع فإن البلقنة العرقية والإثنية للولايات المتحدة الأمريكية ليست موضع ترحيب أو تشجيع، لكن فيما يشتكي البيض من أن لدى السود وعياً مفرطاً بهويتهم العرقية، فقد كانت مشكلة الأمريكيين من أصل أفريقي - وما تزال، إلى حد ما - أن السود لم يكن لديهم قط وعي كاف يدفعهم إلى توحيد صفوفهم في تنظيمات اقتصادية متماسكة؛ فالجهود المتكررة التي يبذلها زعماء طائفة السود لتشجيع أعضائها على "الشراء من السود" ليست شهادة على وجود تضامن طبيعي داخل أفراد المجموعات العرقية الأخرى، بدءاً من اليهود والإيطاليين وانتهاء بالصينيين والكوريين من أبناء جلدتهم، ليس لأن قيادتهم السياسية تحضهم على فعل ذلك؛ بل لأنهم يشعرون بالأمان والراحة في التعامل فيما بينهم بدلاً من التعامل مع الغرباء. ومع أن السود لا يجدون متعة في الاضطرار إلى الشراء من البيض أو من الآسيويين - وغالباً ما لا تتاح لهم الفرصة للشراء من سود آخرين - فإنه لا تربط بين التجار السود وزبائنهم تقاليد الثقة والتضامن ذاتها التي تسود أوساط الفئات العرقية الأخرى في أمريكا. فليس السود موضع شبهة لدى البيض المحيطين بهم فحسب، بل لا يثق بعضهم ببعض لأسباب سوف نشرحها. وهذا الافتقار إلى التماسك الاجتماعي الداخلي ليس له أية علاقة بالثقافات الأفريقية، باعتبار أن هذه الثقافات تنتشر في معظمها عن طريق مجموعات اجتماعية قوية. لكن الأمريكيين ـ الأفارقة الذين ولدوا في أمريكا ينحدرون من أفراد استؤصلوا من ثقافاتهم الأصلية ليصبحوا عبيداً، وكانت عملية طمس الهوية الثقافية أحد العوامل الرئيسية التي تعوق التطور الاقتصادي للجماعات الأمريكية ـ الأفريقية في الولايات المتحدة الأمريكية.

وإضافة إلى الطابع الطائفي للدين في أمريكا، كانت الإثنية المصدر الرئيسي الثاني للروح الجماعية التي خفَّفت من النزعة الفردية المتأصلة في النظام السياسي في القرن العشرين؛ فكثير من الأعداد الكبيرة من المهاجرين الذين وصلوا إلى الولايات المتحدة في العقود السابقة واللاحقة لبداية القرن التاسع عشر حملوا معهم تقاليد وبنى جماعية قوية من بلدانهم الأصلية. وشأنهم شأن التجمعات المتماسكة التي شكلتها الطوائف البروتستانتية الأولى استطاعت هذه الجيوب العرقية أن تحقق الدعم الذاتي على نحو لم يعد بإمكان الثقافة الرئيسية المحيطة بها أن تحققه. وقد عانى معظم هؤلاء المهاجرين من غياب النزعة الفردية في المجتمعات التقليدية التي جاؤوا منها، حيث كانوا منغلقين بشكل صارم داخل طوائف متحجرة أو طبقات، أو غيرها من البنى الجماعية التي منعتهم من التحرك أو الابتكار أو التحلي بروح المبادرة التجارية، لكن ما إن وصلوا إلى الولايات المتحدة حتى وجدوا أنه من الممكن الجمع بين الروح الجماعية والنزعة الفردية، وتحرروا من قيود ثقافاتهم التقليدية، فيما احتفظوا بجزء كاف من ثقافاتهم السابقة لتفادي مزالق التنافر والتشرذم التي وقع فيها المجتمع الأمريكي.

كانت هناك درجة كبيرة من التفاوت كما يتوقع المرء في الترابط الاجتماعي التلقائي الذي أظهرته مختلف الجماعات العرقية، استناداً إلى طبيعة التقاليد الاجتماعية السائدة في وطنهم الأم؛ فكثير من هذه التقاليد لم يساعد على تحقيق الارتقاء الاقتصادي؛ فالأيرلنديون مثلاً جلبوا معهم من أيرلندا تقليداً لا يهتم بالتعليم العالي، وعملوا على فصل أبنائهم عن أبناء الفئات الأخرى في نظام مدرسي أبرشي (ديني) ليحافظوا على هوياتهم الدينية[1]. وكانت هناك عقبات مشابهة أمام تقدم الإيطاليين في مطلع القرن العشرين؛ وبسبب تركيزهم المفرط على العائلة فإنهم غالباً ما كانوا ينظرون إلى التعليم العالي كتهديد لتماسك العائلة ودخلها، وكانوا يثنون أولادهم، ولا سيما الإناث منهم عن الذهاب إلى المدرسة[2].

إن أهمية العرقية كمصدر للترابط الاجتماعي التلقائي ثم الترابط الاجتماعي لتحسين المستوى الاقتصادي، تصبح واضحة بجلاء إذا ما نظرنا إلى التباين الواضح في مسار حياة الآسيويين والأمريكيين ـ الأفارقة؛ فالصينيون واليابانيون والكوريون وغيرهم

من الجماعات المهاجرة الآسيوية حققوا عموماً نجاحاً اقتصادياً باهراً، حيث تخطوا نظراءهم الأوربيين من حيث متوسط دخل الفرد، والتعليم والمشاركة في المهن، وكل مقياس آخر للأداء الاجتماعي ـ الاقتصادي. أما الأمريكيون ـ الأفارقة، من جهة أخرى، فقد حققوا تقدماً بطيئاً ومؤلماً، ومنذ بداية حقبة الحقوق المدنية في الستينيات، تراجع المستوى المعيشي لشريحة مهمة من مجتمع السود.

يتضح هذا التباين بشكل خاص في ملكية الأعمال التجارية. فملكية الأعمال التجارية الصغيرة تشكل طريقاً واضحاً للارتقاء الاجتماعي، خاصة عندما تكون المجموعة قد وصلت حديثاً إلى الولايات المتحدة الأمريكية، أو تكون مستبعدة من المشاركة في النشاط السائد للمؤسسات الاقتصادية[3]. وقد تحققت معدلات عالية في المهن الحرة وملكية الأعمال الصغيرة في أوساط كثيرة من المجموعات الآسيوية؛ ففي عام 1920 كان أكثر من 50٪ من الصينيين الذكور في الولايات المتحدة الأمريكية يعملون في أعمال تميزت بها مجموعتهم العرقية مثل المطاعم والمغاسل، وكانوا موظفين أو أصحاب العمل. وفي عام 1940 وصل عدد أصحاب الأعمال الحرة بين اليابانيين الذكور إلى نسبة مماثلة قدرها 40٪[4]. وقدرت دراسة أجريت عام 1973 معدل العائلات الكورية التي تمتلك أعمالاً حرة بنسبة 25٪[5]، بينما وجدت دراسة أخرى أن نسبة الأعمال الحرة بين الأمريكيين ـ الكوريين الذكور تصل إلى 23.5٪ مقارنة بمعدل 7٪ بين أفراد الشعب الأمريكي جميعاً[6].

وعلى عكس ذلك فإن مجتمع الأمريكيين ـ الأفارقة لديه نسبة أدنى من المتوسط في مجال الأعمال الحرة وملكية الأعمال التجارية الصغيرة[7]، وكان نقص طبقة تجارية سوداء، مادة رئيسية في كتابات علم الاجتماع لمدة طويلة[8]. وفي بداية القرن العشرين، شعر كل من بوكر تي. واشنطن (Booker T. Washington) ودبليو. إي. بي. دو بوا (W. E. B. du Bois) بضرورة دعوة السود لتأسيس أعمال حرة لتصحيح هذا الوضع، وفي معظم الأحياء الشعبية الفقيرة في المدن الأمريكية كانت الأعمال التجارية المحلية تميل ومنذ عقود إلى أن لا تكون ملكاً للسود، ولكن لأفراد من خارج مجتمع الأمريكيين ـ الأفارقة، وفي بداية الفترة التي تلت الحرب كان كثير من أصحاب الأعمال

الواقعة في الأحياء المعزولة من اليهود. وفي الجيل الأخير حل الكوريون والفيتناميون وغيرهم من أصحاب المحلات الآسيويين محل اليهود. ولقد أحرز الأمريكيون-الأفارقة بعض النجاح التجاري في الأعمال المصرفية واستطاعوا تحقيق الازدهار في بعض القطاعات المحدودة؛ مثل صالونات التجميل وصالونات الحلاقة ودفن الموتى، ولكن رغم مرور بضعة عقود على تخصيص الأموال والإعانات للأقليات من جانب مختلف الهيئات الحكومية فإننا لا نرى بوادر تذكر على ظهور طبقة تجارية سوداء قوية.

إن فشل الأمريكيين-الأفارقة في السيطرة على الأعمال التجارية في أحيائهم كان - وما يزال - مصدراً للاستياء والنزاع الشديدين. فأعمال الشغب التي جرت في منطقة واتس في لوس أنجلوس عام 1965، وفي مدينة ديترويت في ولاية ميتشجان عام 1967، وفي مدينة لوس أنجلوس عام 1992، كانت جميعها مناسبات أمام سكان الأحياء الشعبية الفقيرة في المدن لمهاجمة المحلات التجارية في أحيائهم والتي يملكها غير السود. وفي الواقع حدث خلال أعمال الشغب في لوس أنجلوس ما بدا أنه أعمال متعمدة ومنظمة قام بها بعض المشاغبين استهدفت الأعمال التجارية الكورية التي دُمر عدد كبير منها أو ألحقت به أضرار[9]؛ فالشعور الشعبي بالاستياء من أصحاب الأعمال التجارية غير السود بات قوياً جداً، الأمر الذي ظهرت معه نظريات المؤامرات التي يحيكها الغرباء لاستغلال الأمريكيين-الأفارقة اقتصادياً. ولقد رأينا كيف أنه في الثقافة الصينية والكورية تسود درجة عالية من الثقة داخل العائلات، لكنها تتدنى كثيراً لدى التعامل مع غير الأقارب، فيما يعاني اليابانيون من مشكلات مماثلة عند التعامل مع غير اليابانيين. وينعكس هذا الموقف المتعنت نحو الغرباء في الشكاوى المتكررة التي يثيرها السود من أصحاب المحلات الآسيويين؛ إذ غالباً ما يعاملونهم بفظاظة ولا يبدون اهتماماً يذكر بزبائنهم أو المجتمع المحيط بهم.

في الكتابات الأكاديمية لم تكن أسباب الاختلافات في الأداء الاقتصادي بين المجموعات أقل مثاراً للجدل؛ فأحد التفسيرات الشائعة للأداء السيئ نسبياً للسود في الأعمال التجارية الصغيرة يتعلق بالبيئة الخارجية. ويرى كثيرون أن مقارنة الأمريكيين-الأفارقة بالجماعات العرقية مثل الصينيين والكوريين مضللة؛ لأن درجة التحيز التي

يعاني منها السود أكبر بكثير؛ فهم على عكس المجموعات العرقية الأخرى قد جيء بهم إلى الولايات المتحدة الأمريكية رغم إرادتهم، وعوملوا بوحشية من خلال نظام العبودية، وقاسوا درجة أكبر من التمييز بسبب تمايزهم العرقي[10]. وتؤكد إحدى صيغ هذه الفرضية، والتي تستخدم مصطلحات نظرية التبعية، على وجود اقتصاد "مزدوج" في الولايات المتحدة يضع السود وغيرهم من الأقليات في اقتصاد "هامشي" محكوم عليه بأن يكتفي بصغر الحجم وتدني مستوى التقنية وارتفاع حدة المنافسة، بعكس الاقتصاد "الأساسي" الذي يهيمن عليه البيض. وثمة شكل مختلف وأكثر تحديداً من المقولة البيئية يزعم بأن الأمريكيين-الأفارقة لم يستطيعوا تأسيس أعمال خاصة بهم، لأن النظام المصرفي الأبيض قد حرمهم من القروض. ويقال إن السود لم يحصلوا على قروض، سواء من منطلق عنصري واضح، أو من فقرهم وصغر حجم مشروعاتهم اللذين يجعلان إقراضهم محفوفاً بالمخاطر، وبالتالي فإنه مقدر لهم البقاء ضمن حلقة الفقر المستمر.

هناك تفسير ثان لأداء السود يتعلق بالطلب الاستهلاكي؛ فعلى عكس المجموعات العرقية الأخرى، فإنه ليس لدى السود احتياجات خاصة لا يستطيع تلبيتها إلا السود. وبينما لا يستطيع البيض التنافس مع الصينيين في مجال المطاعم الصينية، إلا أنهم يستطيعون التنافس مع السود في توريد الأطعمة للسود الآخرين[11]. وقد ساق آخرون مقولة تتعلق بهذا الموضوع تفيد بأن السود ليسوا موردين لسلع مميزة. فالطعام الأمريكي-الأفريقي، مثلاً لم يكن قط مرغوباً فيه في المجتمع الأكبر على النحو الذي حدث بالنسبة إلى الأنواع الأخرى من المأكولات العرقية[12]. فالمجالات الوحيدة التي نجح فيها السود في أعمالهم هي تلك التي تلبي بشكل خاص العدد المحدود من الاحتياجات الأمريكية-الأفريقية الفريدة، مثل صالونات الحلاقة والتجميل[13].

غير أن أياً من هذه التفسيرات لضعف الأمريكيين-الأفارقة في الأعمال التجارية الصغيرة لا يتسم بالإقناع في نهاية الأمر[14]، كذلك فإن عداء البيئة الخارجية يمكن أن يفسر سبب تدني نسبة تمثيل السود في مجالس إدارة الشركات أو كموظفين في الأعمال التجارية التي يملكها البيض، لكن من الصعب تفسير سبب عدم توظيفهم في الأعمال

الخاصة بهم. وهناك فئة مهمة من نظريات "الغرباء" في كتابات علم الاجتماع تزعم أن تحامل البيئة الخارجية وعداءها هما بالذات سبب اعتماد المجموعات العرقية على نفسها، ومبادرتها إلى تأسيس أعمال تجارية مستخدمة أبناء جلدتها والسعي إلى تلبية احتياجات مجتمعها[15]. وفي الواقع كان العجز عن العثور على وظائف في المجتمع الأبيض أحد أسباب ارتفاع مستويات الأعمال الحرة بين الصينيين واليابانيين في العقود الأولى من هذا القرن[16]، ولا شك في أن السود تحملوا مستوى من التحامل يفوق ما تحملته أية مجموعة عرقية أو إثنية أخرى في الولايات المتحدة الأمريكية، وأنه برغم أن المهاجرين الآسيويين قد واجهوا عداءً عنصرياً لم تعهده المجموعات العرقية الأوربية، فإن مجتمع الأغلبية قد قبل بهم بدرجة أكبر كثيراً مما قبل بالسود، لكن كل هذا لا يفيد في تفسير وجود عدد قليل جداً من الأمريكيين ـ الأفارقة الذين يبيعون سلعهم إلى غيرهم من الأمريكيين ـ الأفارقة، أو تفسير تفضيل كثير من السود أنفسهم كما يبدو لي الشراء من غير السود. والأمريكيون ـ الأفارقة لم يؤدوا أداءً سيئاً في الاقتصاد "الأساسي" فحسب (إذا كان هناك شيء كهذا فعلاً)، لكنهم أظهرو أداءً سيئاً في الاقتصاد "الهامشي" أيضاً، ويصح هذا الأمر لدى مقارنة السود بالمنحدرين من أصل إسباني (Hispanics) الذين يقال أيضاً إنهم يشاركون في الاقتصاد الهامشي ويعانون من تمييز مماثل[17].

إن التفسير الذي يزعم عدم وجود طلب استهلاكي كاف على المنتجات التي تتفوق الأعمال التجارية السوداء في توريدها لا يعاني من الضعف. لكن كما بيِّن عالم الاجتماع إيفان لايت (Ivan Light) فإن هذه المقولة أيضاً لا تصمد أمام التمحيص؛ أي إنه بينما تتوافر لدى الآسيويين سوق خاصة بهم تلبي احتياجاتهم، فإنهم نجحوا أيضاً في بيع سلعهم إلى البيض خارج مجتمعهم على نحو فشل فيه الأمريكيون ـ الأفارقة؛ فمثلاً كانت القيمة النقدية للتجارة الآسيوية مع غير الآسيويين في كاليفورنيا عام 1929 أكبر من كل الأعمال بالتجزئة التي قام بها السود في إلينوي، برغم حقيقة أن عدد السكان السود كان أكثر بثلاثة أضعاف ونصف ضعف[18]، ويوحي هذا بأن النجاح الآسيوي جاء نتيجة تمتعهم بقدرة تسويق أكثر شمولية بكثير مما كان يتمتع بها مجتمع السود.

إذا ألقينا نظرة فاحصة على مسألة القروض المصرفية فإننا نُمسك بطرف الخيط الذي يعطينا تفسيراً للاختلافات في أداء المجموعات والذي ليس له علاقة تُذكر بالبيئة الخارجية، لكنه وثيق الصلة بالتماسك الداخلي للمجموعة. وقد كان الحرمان من القروض المصرفية من التظلمات الرئيسية لدى الأمريكيين ـ الأفارقة طيلة أجيال عديدة، وكان محوراً للتحريات الفيدرالية التي أجرتها إدارة جديدة مثل إدارة الرئيس كلينتون. لكن بينما كان هناك - وما يزال - تقصير في إقراض السود، خصوصاً في منح قروض لشراء المساكن، فقد كان هذا التمييز غير ذي بال في تفسير اختلاف معدلات المبادرة التجارية بين السود والآسيويين، وبدايةً ليس هناك إلا القليل جداً من الأعمال التجارية الصغيرة في الولايات المتحدة التي أسست بقروض مصرفية؛ فالغالبية العظمى أنشئت بمدخرات شخصية[19]، علاوة على ذلك كانت هناك فترة في منتصف القرن التاسع عشر أسس خلالها الأمريكيون ـ الأفارقة عدداً من المصارف التجارية وكانوا على استعداد لإقراض غيرهم من الأمريكيين ـ الأفارقة، لكن هذه المصارف تعثرت بسبب عدم وجود طلب كاف على الاقتراض من جانب الأعمال التجارية المملوكة للسود، مما يشير إلى أن النقص في العرض لا يكمن في التسليف بل في الروح التجارية لدى السود[20]، وأخيراً عندما قام العديد من الصينيين واليابانيين بتأسيس أعمال تجارية عائلية في العقود الأولى من القرن العشرين، حُرموا هم أيضاً من الاستفادة من النظام المصرفي الذي يديره البيض. فإذا كان الحصول على القروض مفتاح نجاح الأعمال التجارية الصغيرة، فمن الصعب عندئذ معرفة لماذا كان تمثيل الآسيويين في هذه الفئة يتجاوز الحد بالنسبة إلى البيض.

السبب في أن الافتقار إلى القروض المصرفية لم يكن حجر عثرة بالنسبة إلى الآسيويين هو أن الصينيين واليابانيين والكوريين جلبوا معهم من ثقافاتهم الأصلية شبكة كثيفة من التنظيمات الجماعية؛ كان أحدها «جمعية الإقراض بالتناوب»، وكانت هذه الجمعيات وسيلة يستخدمها أبناء العرق الواحد للجمع بين مدخراتهم واستخدامها لمساعدة أحدهم على تأسيس عمل تجاري[21]. وقد تفاوتت أشكال «جمعيات الإقراض بالتناوب» بين الصينيين واليابانيين في نواح مميزة؛ فجمعية هوي (hui) الصينية تقوم

على أساس صلة القرابة، أو يؤسسها أشخاص ينتمون إلى القرية نفسها أو تجمع بينهم رابطة النسب، أو يحملون لقب العائلة في الصين، وعلى عكس ذلك ضمت جمعية تانوموشي (tanomoshi) اليابانية أشخاصاً ليس بينهم صلة قربى، لكنهم ينتمون إلى المقاطعة أو الولاية ذاتها في اليابان[22]، وتوجد مؤسسة مشابهة في كوريا تعرف باسم كيي (kye)، وكان لهاتين الجمعيتين بنية مماثلة؛ إذ يساهم عدد قليل من الأشخاص بحصة لعضو واحد من خلال القرعة أو المزاد، وبتنامي حجم هذه الجمعيات وازدياد تعقيدها تحولت إلى ما يشبه اتحادات الإقراض التي تدفع فائدة على الودائع وتقرض المال لمن يحتاج إليه.

لم تحظ جمعيتا تاناموشي وهوي بدعم قانوني، بل كانتا أحياناً تفتقران إلى اللوائح الرسمية، وكان ممكناً للفائز الأول بالقرعة أن يفر بمدخرات المجموعة بأكملها ويختفي عن الأنظار، ولم تكن هناك عقوبة قانونية ضد الاحتيال أو الاستفادة المجانية، إلا العقوبة الأخلاقية التي يمكن فرضها ضمن الجاليتين الصينية و اليابانية المتماسكتين جداً. فإذا تخلف أحد الأفراد عن الدفع كان يطلب من عائلته أن تدفع تعويضاً؛ ولكي ينجح مثل هذا النظام غير الرسمي فلا بد من وجود درجة عالية من الثقة بين أعضاء الجمعية، وهذه الثقة نجمت بدورها عن الروابط الاجتماعية القائمة سلفاً على أساس صلة القربى أو المنطقة الجغرافية الواحدة في الوطن الأم.

ربما يشكل وجود درجة عالية من الثقة ضمن الجاليتين الصينية واليابانية الأهمية ذاتها التي يشكلها الطلب الاستهلاكي على منتجات عرقية محددة في تفسير سبب تعامل الجالية مع الأعمال التجارية التي يديرها أبناؤها. ولم تكن دائرة الثقة تشمل بالضرورة كل أفراد الجالية؛ فبين الصينيين مثلاً غالباً ما كانت الثقة تقتصر على رابطة النسب أو القرية التي ينتمي إليها المرء، وغالباً ما كانت جمعيات روابط النسب المتنافسة تتصادم فيما بينها. كما يُرجح أن يكون مستوى الثقة بين أبناء العرق الواحد أعلى في الولايات المتحدة الأمريكية منه في الوطن الأم؛ لأنهم يواجهون بيئة خارجية عدائية مشتركة، ومع ذلك استفادت هذه المجموعات فائدة عظيمة من حقيقة أن ثقافاتها أعطتها بنية أخلاقية مشتركة تمكنت بموجبها من التعاون فيما بينها.

كانت جمعيات الإقراض بالتناوب واحدة فقط من بين عدد من المؤسسات الاجتماعية التي أنشئت بصورة تلقائية داخل الجاليتين الصينية واليابانية، وقد وصل كثير من الصينيين إلى الولايات المتحدة الأمريكية خلال القرن التاسع عشر كعمال ذكور غير متزوجين وكانوا من منطقة واحدة في جنوب الصين[23]، وأسس هؤلاء المهاجرون جمعيات لروابط النسب أو العائلة الواحدة اندمجت فروعها المحلية في اتحادات أكبر أشهرها الشركات الست في مدينة سان فرانسيسكو[24]، وقدمت جمعيات روابط النسب مجموعة من خدمات الرفاهية؛ حتى لا يضطر الباحثون عن عمل أو الذين يواجهون ظروفاً صعبة عموماً إلى طلب المساعدة من خارج دائرة الجالية. وثمة عدد من المنظمات الصينية التي لم تؤد مثل هذا الدور الخيِّر؛ فجماعات التونجز (tongs) الصينية السيئة السمعة كانت عبارة عن عصابات إجرامية تدير عمليات القمار والدعارة والابتزاز داخل مجتمعاتها المحلية.

وهنا أيضاً لم تكن التنظيمات اليابانية المرادفة للجمعيات الصينية لروابط النسب أو العائلة الواحدة ترتكز على صلة القربى بقدر ما كانت تستند إلى الانتماء لمنطقة جغرافية واحدة؛ فجمعية كاي (kai) كانت تربط بين الذين هاجروا من المقاطعة ذاتها في اليابان، وكانت تقدم مجموعة مماثلة من خدمات الرفاهية. وتساعد هذه المنظمات الأفراد في العثور على عمل واهتمت بغير القادرين على إعالة أنفسهم، وكانت سبباً في التدني الشديد لنسبة الأمريكيين - اليابانيين الذين يعتمدون على خدمات الرعاية الاجتماعية الحكومية[25]. وغالباً ما كانت هذه المؤسسات الجماعية تعالج مشكلات جنوح الأحداث وانتهاك القانون من خلال الضغط الجماعي قبل أن تصل المسألة إلى الشرطة أو المحاكم الجنائية. لذلك لم تكن العائلة الأداة الوحيدة للتنشئة الاجتماعية، بل كانت تكمِّلها منظمات أكبر عززت نفوذ العائلة[26].

لم تؤد جمعيات الإقراض بالتناوب دوراً مهماً في التنمية الاقتصادية الصينية واليابانية إلا بالنسبة إلى الأجيال الأولى من المهاجرين. وبعد ذلك برزت أنواع أخرى من العوامل الثقافية؛ فتركيز الكونفوشيوسية على التعليم، ووجود درجة أكبر من القبول لدى المجتمع الأبيض المهيمن، سمحا للأجيال اللاحقة بالاندماج وتحقيق ارتقاء

اجتماعي مهم خارج نطاق الحي العرقي. وما لبثت روابط النسب والإقليم الجغرافي أن فقدت أدوارها المحورية تدريجياً وحلت محلها منظمات طوعية حديثة؛ مثل رابطة المواطنين الأمريكيين ـ اليابانيين التي تعمل اليوم مثلها مثل أية مجموعة ذات مصالح في مجتمع ديمقراطي، لكن ما من شك في أن الجمعيات ذات الأساس الثقافي لعبت دوراً مهماً تاريخياً في تعزيز الأعمال التجارية الصغيرة ضمن هذه الجاليات العرقية الآسيوية.

ليس هناك شيء يمكن أن يقارن بالجمعيات الصينية أو اليابانية للإقراض بالتناوب في تجربة الأمريكيين ـ الأفارقة بعد تحررهم من العبودية؛ فرجال الأعمال السود اضطروا إلى مواجهة العالم بمفردهم أو باستخدام مدخراتهم الخاصة، ولم يحصلوا على مساعدة تذكر من العائلة الممتدة أو الأصدقاء؛ ولا يعود ذلك كما يشير إيفان لايت (Ivan Light) إلى غياب مثل هذه المؤسسات في الثقافة الأفريقية؛ فجمعيات الإقراض بالتناوب – أياً كان نوعها – تشكل فعلياً قاسماً ثقافياً مشتركاً في المجتمعات التقليدية، ومن بينها تلك الأجزاء من أفريقيا الغربية التي اختُطف منها كثير من العبيد الذين نُقلوا إلى أمريكا الشمالية؛ ففي نيجيريا كانت هناك مؤسسة مشابهة لجمعية هوي أو تانوموشي تُعرف باسم إيسوزو (esusu). ويقول لايت «إن هذه المؤسسات أتت مع الرقيق إلى العالم الجديد لكن هؤلاء جُرِّدوا فعلياً من ثقافتهم في الولايات المتحدة»، وفي الواقع يتكهن لايت بأن أحد أسباب الأداء الاقتصادي المتفوق للمهاجرين السود من جزر الهند الغربية البريطانية الذين جاؤوا إلى الولايات المتحدة، هو أن شكل عبودية المزارع الذي كان يمارس هناك لم يلغ الأنماط الثقافية الأفريقية التقليدية بالدرجة ذاتها[27]. فالجامايكيون والترينيداديون الذين جاؤوا إلى نيويورك في العقود الأولى من القرن العشرين، كانت لديهم درجة من التماسك الاجتماعي أعلى كثيراً من السود المنحدرين من العبيد؛ وبعبارة أخرى فإن العبودية في الولايات المتحدة أدت إلى ما هو أكثر من سلب الأمريكيين ـ الأفارقة كرامتهم الشخصية؛ إذ سلبتهم تماسكهم الاجتماعي ومنعتهم من اتباع السلوك التعاوني، ولم تقدم العبودية في أمريكا الشمالية أي حوافز للادخار أو إدارة المال أو تأسيس المشروعات. أما العبودية البريطانية في جزر الهند الغربية وبرغم قسوتها الشديدة فقد تركت جزءاً أكبر من الثقافة الأفريقية المحلية على حاله، وأخفقت في تفتيت المجموعات الاجتماعية القائمة إلى الحد الذي فعلته نظيرتها الأمريكية[28].

يصبح الافتقار إلى الترابط الاجتماعي التلقائي أكثر وضوحاً كلما ازداد المرء فقراً كما نتوقع؛ نظراً لوجود ارتباط عرضي بين العجز عن تحقيق التماسك الاجتماعي وبين الفقر. ومن المعروف عن فقراء المدن أنه من الصعب تنظيمهم في مجموعات أياً كان نوعها، وإن يكن لتحقيق أهداف اقتصادية قصيرة المدى مثل تنظيم الإضرابات تعبيراً عن رفض دفع الإيجار. وعندما يتدنى دخل المرء تصبح المجموعات الاجتماعية التي تتخطى دائرة العائلة نادرة، ليس هذا فحسب بل تبدأ العائلات نفسها بالتفكك والتفتت بسرعة. وتمثل الطبقة المعدمة السوداء المعاصرة في أمريكا اليوم أحد أكثر المجتمعات تفتتاً في تاريخ البشرية؛ فهي ثقافة يجد فيها الأفراد صعوبة بالغة في العمل مع بعضهم لأي غرض كان، بدءاً من تربية الأطفال، ومروراً بجمع المال وانتهاءً بتقديم عريضة إلى البلدية. فإذا كانت الفردية تعني عدم الاستعداد أو عدم القدرة على إخضاع النزعات الفردية لمجموعة أكبر، عندئذ تشكل الطبقة المحرومة إحدى أكثر الشرائح فردية في المجتمع الأمريكي.

من الخطأ تصوير الأمريكيين - الأفارقة الفقراء كأفراد متساوين في انعزالهم وتفككهم؛ فهناك عدد من المنظمات التي تخالف هذا الواقع، ومن أهمها تاريخياً مختلف الكنائس والمجموعات الدينية السوداء التي شكلت عنصر توازن مع قوى التفكك التي تعرض لها المجتمع، وفي بعض الفترات استطاع الأمريكيون - الأفارقة تأسيس مشروعات تجارية صغيرة إلى متوسطة الحجم وقوية نسبياً، مثل المصارف وشركات التأمين السوداء التي ظهرت في منتصف القرن التاسع عشر[29].

أما السود المنتمون إلى الطبقة الوسطى، فقد كانوا دائماً جيدي التنظيم نسبياً في منظمات طوعية حديثة، مثل مؤتمر القيادة المسيحية الجنوبية، والجمعية الوطنية لتقدم الملونين؛ وفي الواقع ثمة دليل على مشاركة أبناء الطبقة الوسطى السوداء في مثل هذه المنظمات الطوعية بنسبة أعلى مما يفعله البيض[30]، وفي كثير من الأحياء التي يقطنها الأمريكيون - الأفارقة هناك ما يشبه المؤسسات غير الرسمية التي يقدم لها الأقارب والأصدقاء المال لمساعدة بعضهم البعض في أوقات الشدة عن طريق تقديم الهدايا أو منح القروض[31]، وأخيراً توجد في أوساط السود الفقراء فئات الأحداث الجانحين الذين

يشكلون عصابات شوارع؛ مثل عصابة بلادز (Bloods) في لوس أنجلوس وعصابتي كريبس (Crips) وبلاكستون رينجرز (Blackstone Rangers) في شيكاجو[32]، لكنهم مثل الأيرلنديين من قبلهم أقاموا منظمات متفوقة في مجال ممارسة السلطة السياسية، أكثر منها في إقامة عدد كبير من المؤسسات الاقتصادية الناجحة في إطار مجتمعها.

يمثل الأمريكيون-الأفارقة والأمريكيون-الآسيويون طرفي نقيض في الأداء الاقتصادي، وكذلك في الميل نحو التماسك الاجتماعي التلقائي، وتعكس الفوارق بينهما بشكل أكثر تطرفاً الفوارق بين المجموعات الأوربية مثل اليهود والأيرلنديين. وثمة ترابط عام بين درجة التماسك داخل جماعة عرقية معينة وسرعة تطورها الاقتصادي واندماجها في المجتمع الأوسع، وقد اشتهرت الجالية اليهودية بكثرة إنشائها للمؤسسات الجديدة الهادفة إلى الاهتمام بمصالحها، فهناك عديد من المنظمات مثل الجمعيات الخيرية العبرية اليهودية-الألمانية الموحدة التي تباهت عام 1900 بأنها تولت رعاية كل يهودي فقير في جاليتها، ومثل التحالف التعليمي، والمنظمتين المعاصرتين بناي بريث (Bonai Borith) والمؤتمر اليهودي الأمريكي، وقدمت منظمات المساعدة الذاتية والمنظمات الخيرية تأميناً على الحياة ومزايا علاجية وتكاليف الجنازات[33].

يتعارض الميل اليهودي إلى الروح الجماعية العفوية إلى حد ما مع التجربة الأيرلندية التي شكلت نذيراً لتجربة الأمريكيين-الأفارقة في القرن العشرين. فالتطور الاجتماعي الأيرلندي لم يتم من خلال الأعمال الحرة الصغيرة، ولكن من خلال السيطرة أو التأثير في مؤسسات مركزية كبيرة مثل حكومات المدن أو الكنيسة الكاثوليكية. والهيمنة الأيرلندية على الأجهزة السياسية في المدن الكبرى مثل نيويورك وبوسطن وشيكاجو وبافالو وميلواكي في بداية القرن العشرين بلغت حداً أسطورياً؛ ونتيجة لتلك السيطرة السياسية توافرت مجموعة من الوظائف الرئيسية المؤثرة في أقسام الشرطة والأجهزة البيروقراطية في المدن؛ مما أتاح عدداً كبيراً من الوظائف للأمريكيين-الأيرلنديين. وكان الأيرلنديون يعتمدون على تنظيم اجتماعي واحد، هو الكنيسة الكاثوليكية لتلبية العديد من احتياجاتهم الاجتماعية. وعلى عكس الإيطاليين والمهاجرين الوافدين من دول أمريكا اللاتينية، كان الأيرلنديون أقل عداوة بكثير لرجال الدين بسبب دور الكنيسة في مساندة الهوية الوطنية الأيرلندية ومحاربة الحكم البريطاني في الوطن الأم. وكثير من

الطاقات - التي كانت في الجاليتين البروتستانتية واليهودية تستخدم في بناء أبرشيات محلية صغيرة - استأثرت بها الكنيسة الكاثوليكية الأمريكية التي هيمن عليها القساوسة الأيرلنديون طيلة سنوات عديدة، ومن جهة أخرى كان للأيرلنديين تمثيل ضئيل جداً في الأعمال التجارية الصغيرة عام 1909، على الرغم من حقيقة أن الأيرلنديين المقيمين في بوسطن كانوا أعلى دخلاً من اليهود، فإن التمثيل اليهودي في الأعمال التجارية الصغيرة بلغ تسعة أضعاف التمثيل الأيرلندي[34].

لقد اندرج الإيطاليون الذين تقدموا بسرعة أكبر من الأيرلنديين لكن أقل من اليهود، في مكان ما في الوسط على صعيد التنظيم الذاتي لجماعتهم، وقد أقام العمال وأصحاب الحوانيت عدداً من جمعيات المساعدة المشتركة، لكن الجالية الإيطالية لم تؤسس قط منظمات خيرية أو اجتماعية كبيرة على مستوى الجالية مثل منظمة بناي بريث اليهودية، وبرغم أن الإيطاليين قدموا التبرعات الخيرية، فإن معظمها أنفق على أعمال نبيلة مثل النُّصُب التذكارية بدلاً من إنفاقها على مؤسسات اجتماعية مستديمة[35].

ثمة عوامل أخرى عديدة بالطبع إلى جانب الترابط الاجتماعي تفسر السرعات المختلفة التي حققت بها المجموعات العرقية تقدماً في الولايات المتحدة؛ ربما كان أهمها الموقف من التعليم. كما أن وجود عصابات إجرامية إيطالية وأيرلندية وصينية وأمريكية - أفريقية يشير إلى أن التواصل الاجتماعي في حد ذاته لا يؤدي بالضرورة إلى الفاعلية الاقتصادية، فيجب أن يقترن هذا الترابط الاجتماعي بعوامل أخرى؛ مثل الأمانة والميل الشديد للادخار والطاقة التجارية والموهبة أو الاهتمام بالعلم لكي يؤدي إلى أنشطة منتجة اقتصادياً.

لقد كانت المشكلة الرئيسية التي واجهت الجاليات المهاجرة هي تغيير نوع الترابط الاجتماعي الذي مارسته من الشكل الانتسابي أو الارتباطي إلى الشكل الطوعي. أي إن البنى الاجتماعية التقليدية التي جلبوها معهم كانت منتسبة إلى العائلة أو مرتبطة بها، أو بالعرق أو بالمنشأ الجغرافي أو بغيرها من الخصائص التي ولدت معهم. وبالنسبة إلى الرعيل الأول الذي وطئت أقدامه أرض الولايات المتحدة الأمريكية خلفت هذه البنى الثقة الضرورية لجمعيات الإقراض بالمناوبة والمطاعم العائلية والمغاسل ومحلات

البقالة، ولكن في الأجيال اللاحقة كان من الممكن أن تصبح قيداً يحد من مدى الفرص التجارية المتاحة ويحصر ذريتهم في الجيتو العرقي. وبالنسبة إلى الجماعات العرقية الأكثر نجاحاً، كان على أبناء وبنات الجيل الأول من المهاجرين أن يتعلموا أنواعاً أوسع من الترابط الاجتماعي الذي يتيح لهم الحصول على وظائف في عالم الأعمال التجارية السائدة الذي تهيمن عليه الأغلبية أو في المهن الحرة.

إن السرعة التي يستطيع بها المهاجرون اجتياز المرحلة الانتقالية من كونهم أعضاء في مُنعزل عرقي إلى الاندماج في التيار الرئيسي للحياة الأمريكية توضح كيف يمكن للولايات المتحدة الأمريكية أن تكون متنوعة عرقياً ولديها ميول شديدة نحو الروح الجماعية في آن واحد. وفي مجتمعات أخرى عديدة لم يكن يُسمح لأولاد المهاجرين قط بمغادرة الجيتو العرقي، ومع أن التضامن ضمن الحي العرقي ظل قوياً، فإن المجتمع بأسره عانى من البلقنة والصراع. ويمكن للتنوع أن يعود بمزايا واضحة على المجتمع، ولكن من الأفضل تناوله بجرعات قليلة بدلاً من التهامه بكميات ضخمة، ومن الممكن بسهولة قيام مجتمع يتسم بتنوع بالغ، لا يخفق فيه الأفراد في الإيمان بقيم وتطلعات سامية مشتركة فحسب، بل يفشلون في التحدث باللغة ذاتها. عندئذ تنبع فرص الترابط الاجتماعي التلقائي فقط من داخل خطوط الانقسام التي توجدها العرقية والإثنية واللغة وما شابه ذلك، وتجب إقامة توازن بين الاندماج من خلال سياسة اللغة والتعليم وبين الإثنية، حتى تتسنى إقامة مجتمع أوسع.

تقدم الولايات المتحدة صورة مختلطة ومتغيرة؛ فإذا وضعنا في الحسبان عوامل مثل الثقافة الدينية والإثنية في أمريكا، فإن ثمة أسساً وافية لتصنيفها في الوقت ذاته كمجتمع ذي نزعة فردية وتوجهات جماعية، والذين لا يرون إلا النزعة الفردية يتجاهلون جزءاً بالغ الأهمية من التاريخ الاجتماعي الأمريكي، ومع ذلك أخذت كفة الميزان تميل بسرعة لمصلحة النزعة الفردية في العقود القليلة الماضية، وبالتالي فإنه ربما ليس من قبيل المصادفة أن يرى الآسيويون وغيرهم في هذا المجتمع رمزاً للمجتمع الذي تشيع فيه النزعة الفردية. وقد أحدث هذا التغير مشكلات جمة للولايات المتحدة الأمريكية، وسوف يكشف الكثير منها عن نفسه في المجال الاقتصادي.

الفصل السادس والعشرون

الوسط المتلاشي

ورثت الولايات المتحدة الأمريكية تقليدين متميزين، الأول شديد الفردية، والثاني ذو توجهات جماعية قوية. وقد عمل التقليد الثاني على تخفيف النزعات الفردية المتأصلة في أيديولوجية البلاد وفي نظامها الدستوري ـ القانوني، وساهم التعايش بين التقليدين في النجاح الإجمالي الذي أحرزته الديمقراطية الأمريكية. ومع ذلك كان كلا النوعين مصدراً للمشكلات في المجتمع الأمريكي، والتحدي الماثل أمام الولايات المتحدة هو تحقيق توازن أفضل بين هذين الاتجاهين.

لا يستطيع أحد أن ينكر أن النزعة الفردية الأمريكية قد عادت بفوائد جمة على المجتمع الأمريكي، ليس أقلها في المجال الاقتصادي. وبرغم الشكوك الذاتية التي سادت في الثمانينيات فيما يتعلق بالمنافسة اليابانية، نهض الاقتصاد الأمريكي من عثرته في التسعينيات وأصبح رائداً عالمياً واضحاً في مجموعة من القطاعات المهمة ذات القيمة المضافة، وهي الحاسوب وبرامجه ونظمه وأشباه الموصلات والطيران والفضاء والاتصالات والشبكات والخدمات المالية والسلع الإنتاجية وتقنيات الأحياء[1]. وما تزال التغيرات الكبرى في مجالي التقنية والتنظيم تبدأ في الولايات المتحدة الأمريكية وليس في أوربا أو اليابان. ونتيجة لانخفاض سعر صرف الدولار ارتفعت الصادرات الأمريكية ارتفاعاً حاداً في العقد الماضي، خصوصاً إذا أخذنا في الاعتبار التجارة غير السلعية. وإذا ألقينا نظرة على الميزان التجاري للشركات الأم المملوكة للأمريكيين، بصرف النظر عن الدولة التي تتخذها مقراً لها، بدلاً من النظر إلى الميزان الاعتيادي لتجارة السلع، نجد أن العجز الكبير يتحول إلى فائض عالمي يوازيه في الحجم[2].

ينبع جزء كبير من هذا التفوق التنافسي من الروح الإبداعية والطاقة التجارية العظيمة للشركات الأمريكية، وهذه الروح يغذيها عدم رغبة الأمريكيين في الرضوخ للمصادر التقليدية للسلطة، وفي هذا الصدد يشكل التنوع نعمة كبيرة، كما أن استمرار ارتفاع

مستويات الهجرة إلى أمريكا على الرغم من شجب البعض باعتباره يشكل تهديداً للوظائف والثقافة الأمريكيين، قد زود الولايات المتحدة بمصدر مهم لرأس المال البشري[3]؛ ولإثبات ذلك يمكن إلقاء نظرة على قائمة الرؤساء التنفيذيين للشركات الرئيسية للتقنية في الولايات المتحدة، فأندرو جروف (Andrew Grove) رئيس شركة إنتل (Intel) ولد في المجر، وإريك إيه بنحامو (Eric A. Benhamou) رئيس شركة ثري كوم (3 Com) (شركة رائدة في مجال الشبكات) ولد في الجزائر، وفيليب كان (Philippe Kahn) رئيس شركة بورلاند (Borland) يهودي ولد في فرنسا وهاجر بصورة غير مشروعة إلى الولايات المتحدة، وقد وجدوا جميعاً في الولايات المتحدة أرضاً خصبة لانطلاق طاقاتهم ومواهبهم التجارية أكثر من أوطانهم الأصلية.

غير أن الأمريكيين معتادون جداً على تمجيد نزعتهم الفردية وتنوع ثقافتهم، لدرجة أنهم ينسون أحياناً أن الشيء إذا زاد عن حده انقلب إلى ضده. وقد حققت الديمقراطية والأعمال التجارية الأمريكية نجاحاً لأنهما جمعا بين النزعة الفردية والروح الجماعية في آن واحد. وما كان بإمكان أصحاب المشروعات الذين ولدوا في الخارج أن يحرزوا نجاحاً لو أن موهبتهم بمفردها إلى جانب عبقريتهم التقنية كانت تمثل قدرتهم على تحدي السلطة، كذلك احتاج هؤلاء إلى أن يكونوا منظمين جيدين ورجال شركات يستطيعون إنشاء المؤسسات الكبيرة وحفزها. ولكن من الممكن وجود تنوع مفرط يؤدي إلى وضع لا يجد فيه الأفراد في المجتمع شيئاً يجمعهم غير النظام القانوني، فعدم وجود قيم مشتركة يعني غياب الأساس اللازم لتوفير الثقة، وبالتالي غياب اللغة المشتركة التي يتخاطبون بها.

لقد اختل التوازن بين النزعة الفردية والروح الجماعية بشكل هائل في الولايات المتحدة الأمريكية طيلة الخمسين سنة الماضية؛ فالمجموعات الأخلاقية التي تألف منها المجتمع المدني الأمريكي في منتصف القرن، بدءاً من العائلة ومروراً بالأحياء والكنائس وانتهاءً بمكان العمل تعرضت لهجمة شرسة، ويوحي عدد من المؤشرات بأن درجة الترابط الاجتماعي العام قد تراجعت.

إن أبرز تدهور في الحياة الجماعية هو تفكك العائلة، مع الارتفاع الثابت في معدلات الطلاق والعائلات التي تضم أحد الأبوين وحده، إذ برز ذلك منذ أواخر الستينيات.

وقد كان لهذا الاتجاه عواقب اقتصادية واضحة تمثلت في الارتفاع الحاد في الفقر المرتبط بوجود الأم كعائل وحيد للأسرة، وتوخياً للدقة نقول إن العائلة تختلف عن المجتمع، وكما رأينا فالرابطة الأسرية الشديدة يمكن أن تضعف الروابط بين الأفراد الذين ليست بينهم صلة قرابة، وتحول دون ظهور حياة ترابط وتعاضد ترتكز على شيء آخر غير صلة القربى. وكانت العائلة الأمريكية دائماً أضعف - من نواح عديدة - من مثيلتيها الصينية والإيطالية، وفي أوجه متعددة كان ذلك نعمة وليس نقمة اقتصادية، لكن الحياة العائلية الأمريكية لم تتدهور لأن أشكالاً أخرى من حياة الترابط تنمو بقوة؛ فالكل يتراجع في وقت واحد، وتزداد أهمية العائلة بتدهور الأشكال الأخرى للترابط الاجتماعي؛ لأنها تصبح الفرصة الوحيدة المتبقية لوجود أي نوع من المجتمع الأخلاقي.

أعد روبرت بوتنام بيانات تشير إلى حدوث تدهور مذهل في الترابط الاجتماعي في الولايات المتحدة الأمريكية[4]؛ فمنذ الخمسينيات انخفضت معدلات العضوية في المؤسسات الطوعية، وبرغم أن الولايات المتحدة الأمريكية تظل أكثر تديناً بكثير من سائر الدول الصناعية الأخرى، فإن عدد الحضور في الكنائس قد هبط بمعدل السدس تقريباً، وانخفضت معدلات العضوية في النقابات العمالية من 32.5٪ إلى 15.8٪. وهبطت معدلات المشاركة في جمعيات أولياء الأمور ـ المعلمين من 12 مليون عام 1964 إلى 7 ملايين اليوم. وفقدت المنظمات الأخوية مثل ليونز (Lions) وإيلكس (Elks) والماسونية (Masons) وجايسيز (Jaycees) ما بين ثُمن ونصف أعضائها على مدى العشرين سنة الماضية، وقد ذُكر أن انخفاضات مماثلة حدثت في منظمات مثل الكشافة والصليب الأحمر الأمريكي[5].

من جهة أخرى يستمر انتشار الجماعات ذات المصالح من كل الأنواع في الحياة العامة الأمريكية - مثل منظمات الضغط والجمعيات المهنية والمنظمات التجارية وما شابه ذلك - التي تهدف إلى حماية مصالحها الاقتصادية الخاصة في السوق السياسية. وبرغم أن عدداً من هذه المنظمات مثل المنظمة الأمريكية للمتقاعدين ونادي سييرا (Sieera) تضم أعضاء كثيرين، فإن أعضاءها نادراً ما يتفاعلون في أنشطة تتخطى دفع رسوم العضوية وتلقّي النشرات الصادرة عنها[6]. ومن الممكن للأمريكيين كما هي الحال

دائماً، التعامل فيما بينهم عبر النظام القانوني ببناء مؤسسات تقوم على أساس عقود أو قوانين أو سلطة بيروقراطية، لكن الجماعات ذات القيم المشتركة التي يبدي أعضاؤها استعدادهم لإخضاع مصالحهم الخاصة لمصلحة الأهداف الأسمى للجماعة أصبحت نادرة، وهذه الجماعات الأخلاقية هي وحدها القادرة على خلق نوع من الثقة الاجتماعية التي تشكل عاملاً حاسماً في الفاعلية التنظيمية.

لعل ما يدعو إلى الدهشة أكثر من تراجع مشاركة الأمريكيين في الجمعيات هو التغيرات في الآراء العامة التي يدلي بها الأمريكيون بعضهم تجاه بعض. ففي دراسة استطلاعية طويلة سئل أمريكيون عما إذا كانوا يشعرون بأنه يمكن الوثوق "بمعظم الأفراد"، فقد هبط عدد الذين ردوا بالإيجاب من 58٪ عام 1960، إلى 37٪ فقط عام 1993. وفي دراسة أخرى سئل المشارك في هذه الدراسة عن عدد المرات التي يقضي فيها أمسية اجتماعية مع أحد جيرانه، كانت نسبة الإجابة عن السؤال: "أكثر من مرة واحدة في السنة" قد انخفضت من 72٪ عام 1974، إلى 61٪ عام 1993[7].

وإلى جانب استطلاعات الرأي يبدو تراجع الثقة الاجتماعية واضحاً على جانبي القانون في كل من ارتفاع معدل الجريمة والقضايا المدنية على حد سواء. وكلاهما يعكس تراجع الثقة لدى بعض الأمريكيين، ويولد درجة أكبر من الشك لدى هؤلاء الذين يثقون عادة بغيرهم ويكونون هم أنفسهم موضع ثقة، وكما أشار عدد لا يحصى من المراقبين فإن معدلات الجريمة في الولايات المتحدة أعلى بكثير منها في أية دولة متقدمة، وقد تصاعدت هذه المعدلات باطراد طيلة الأجيال القليلة الماضية[8]؛ وتتركز الجرائم في الولايات المتحدة في الأحياء الشعبية الفقيرة في المدن، وقد استطاع الأثرياء حماية أنفسهم من آثارها المباشرة بالانتقال إلى الضواحي أو إحاطة أنفسهم بأسوار تحميهم منها. لكن الآثار غير المباشرة للجريمة تعد أكثر تدميراً للإحساس بالروح الجماعية من الآثار المباشرة. وقد قسمت المدن الأمريكية نفسها إلى مناطق وسطى للسود وضواح للبيض. كما أن نوع الحياة الثقافية الراقية في المدن التي ما تزال قائمة في أوربا قد اختفت من الولايات المتحدة مع مغادرة الأفراد لوسط المدينة بعد ساعات العمل، وفي الضواحي نفسها استُبدلت بالمنازل ذات الأروقة المطلة على الشارع مجمعات أمنية

محاطة بالأسوار، يقف الحراس عند بواباتها الأمامية كطراز سكني جديد آخذ في الانتشار، ويُعلِّم الآباء أبناءهم أن يرتابوا في الغرباء، وألا يثقوا بهم كوسيلة لحماية أنفسهم حتى في المجتمعات الريفية المنعزلة.

ثمة حادثة وقعت في لويزيانا عام 1992 عندما أقدم رودني بيرز (Rodney Peairs) على قتل الطالب الياباني المبتعث يوشيهيرو هاتوري (Yoshihiro Hattori)، بأن أطلق عليه الرصاص عندما توقف خطأ عند الباب الأمامي لمنزل الأول وهو في طريقه لحضور حفلة. استأثرت الحادثة باهتمام كبير في كل من الولايات المتحدة واليابان؛ فقد صُدم كثير من اليابانيين (وكذلك الأمريكيون) لغياب أية قيود على الأسلحة النارية في الولايات المتحدة الأمريكية[9]، لكن القضية الحقيقية كانت الخوف؛ فصاحب المنزل المختبئ في قلعته الخاصة شديد الارتياب في العالم الخارجي، لدرجة أنه مستعد لإطلاق النار على فتى في سن المراهقة يعيش في الحي نفسه لمجرد أنه اقترب من الباب الأمامي لمنزله، فتلك هي الصورة الحقيقية للعزلة الاجتماعية.

وقد حظيت مسألة تزايد عمليات التقاضي في الولايات المتحدة الأمريكية بعدد من التعليقات يماثل تقريباً ما حظيت به الجريمة، ولقد كانت الولايات المتحدة دائماً "أمة من المحامين"، لكن استعداد الأفراد لإقامة الدعاوى ازداد كثيراً في النصف الثاني من القرن العشرين. ومن الصعب معرفة ما إذا كان الأمريكيون يحتال بعضهم على بعض بمعدل أعلى من ذي قبل، لكن يبدو من المؤكد أنهم يتصرفون كما لو كان هذا صحيحاً؛ فازدياد عمليات التقاضي يعني تراجع عدد النزاعات التي تمكن تسويتها ودياً من خلال المفاوضات أو التحكيم من جانب طرف ثالث، ولكي تنجح المفاوضات فإن على كل طرف أن يصدق إلى حد ما حسن نوايا الطرف الآخر، وأن يبدي استعداده لعدم الإصرار على حقوقه مهما كانت التكلفة. وعلى الأمريكيين أن يقبلوا التأكيد الظاهري بأن المصنِّع حاول إنتاج منتج مأمون، وأن المستشفى أو الطبيب بذلا أقصى جهودهما في المعالجة، وأن الشريك في العمل لم يتعمد غش شريكه أو الاحتيال عليه؛ وعلى عكس ذلك يعكس تزايد عمليات التقاضي تراجع الاستعداد للقبول بسلطة البنى الاجتماعية القائمة وتسوية الأمور في ظل البيئة التي توفرها.

إضافة إلى التكاليف المباشرة للمحامين فإن تراجع الثقة يفرض أيضاً تكاليف كبيرة غير مباشرة على المجتمع، وفي السنوات الأخيرة مثلاً توقف كثير من الشركات الأمريكية عن كتابة رسائل توصية للموظفين الذين يودون الانتقال إلى وظائف أخرى، لأن الموظفين الذين لم تعجبهم نوعية تلك الرسائل أقاموا دعاوى على أصحاب العمل وكسبوها، وبما أن كتابة رسالة توصية لموظف سابق لا تعود بفائدة مباشرة على صاحب العمل، وجد أغلبهم أنه من الأسلم عدم كتابتها إطلاقاً. لقد كانت فاعلية النظام السابق تقوم كلياً على الثقة؛ فالموظفون كانوا على ثقة من أن أصحاب العمل سيكتبون شهادات تقويم أمينة ونزيهة عنهم، وكانوا على استعداد لتقبل العواقب إذا لم تكن شهادات التقويم تلك في صالحهم. وبينما توجد دون شك حالات يعمد فيها أصحاب العمل عن قصد وسوء نية إلى إلحاق الأذى بالمستقبل المهني للموظفين السابقين، فمن المفترض أن مثل هذا الموقف نادر الحدوث جداً، وأن كفة نظام التقويم الصادق ترجح على كفة أي ضرر عرضي قد يحدث، غير أن هذا النظام غير الرسمي القائم على الثقة انتقل تدريجياً إلى ساحة القضاء، فأدى ذلك إلى انهياره. فقد استبدلت بالأحكام الشخصية الذاتية اللوائح البيروقراطية غير الشخصية التي هي أقل فاعلية وأعلى تكلفة عند التنفيذ، شأنها في ذلك شأن التنظيم النقابي الداعي إلى الضبط الدقيق لتوصيف الوظائف.

ثمة أسباب عديدة لنمو النزعة الفردية الأمريكية على حساب الروح الجماعية، وعلى رأسها الرأسمالية نفسها[10]؛ فالرأسمالية الحديثة كما يوضح جوزيف شومبيتر (Joseph Schumpeter) عملية "تدمير خلاق" متواصل. ومع اتساع الآفاق التقنية تتوسع الأسواق وتظهر أشكال جديدة من التنظيم، وفي هذه الأثناء تُسحق الأشكال القديمة للتضامن الاجتماعي دون هوادة؛ فالثورة الصناعية الأصلية دمرت النقابات المهنية والمدن الصغيرة والعائلات الممتدة والصناعات المنزلية والمجتمعات الزراعية، واليوم تعمل الثورة الصناعية المستمرة على إضعاف المجتمعات المحلية مع انتقال الوظائف إلى ما وراء البحار أو إلى أي مكان آخر يستطيع فيه رأس المال تحقيق أعلى مردود، ويتم اقتلاع العائلات من جذورها كما يتم تسريح العمال الأوفياء باسم تقليص حجم المؤسسات، ولا شك في أن ازدياد حدة المنافسة العالمية في الثمانينيات والتسعينيات قد زاد من سرعة هذه العملية. وكثير من الشركات الأمريكية؛ مثل آي. بي. إم.

وكوداك اللتين مارستا شكلاً من الأبوة المؤسساتية وقدمتا مزايا سخية وأمناً وظيفياً قد اضطرتا إلى تسريح العمال (ولم تقتصر هذه الظاهرة على الولايات المتحدة بالطبع؛ فقد تعرضت ممارسات العمل الأبوية في كل من اليابان وألمانيا أيضاً إلى ضغط شديد خلال الركود الاقتصادي في مطلع التسعينيات) وشهد الأمريكيون قصة مألوفة تكشفت أحداثها طيلة العقود السابقة؛ وذلك مع قيام الشركات الكبيرة بشراء الأعمال العائلية الصغيرة ذات الروابط الداخلية القوية، وتعيين مديرين جدد لا تعرف وجوههم الابتسامة ولا تعرف قلوبهم الرحمة. وبدأت عملية فصل الموظفين القدامى أو إشعارهم بالخوف على وظائفهم، وحلت أجواء الريبة والشك محل أجواء الثقة التي كانت سائدة في السابق، وعلى مدى الجيل الماضي حل الدمار بالمجتمعات التقليدية القوية التي تقطن حزام المصانع القديمة في الغرب الأوسط، نتيجة البطالة المزمنة والهجرة إلى الغرب أو الجنوب بحثاً عن الوظائف، وساهم فقدان الوظائف ذات المهارات المتدنية في التصنيع وتعليب اللحوم مساهمة كبيرة في وقوع جزء من السكان السود الذين وفدوا إلى المدن بعد الحرب في براثن الحرمان والمخدرات والعنف والفقر.

لكن العواقب السلبية للرأسمالية على الحياة الجماعية ليست إلا جزءاً من الصورة، بل إنها ليست الأهم من نواح عديدة؛ فقد عملت الرأسمالية على استئصال الأمريكيين من جذورهم طيلة الجزء الأكبر من تاريخهم القومي، وبطرق عديدة كانت التغييرات الاجتماعية التي نجمت عن عملية التصنيع خلال الفترة 1850 ـ 1895 أكبر من تلك التي حدثت منذ عام 1950[11]. ومن النتائج الضمنية التي توصل إليها هذا الكتاب أن هناك درجات من الحرية في كيفية تنظيم المجتمعات الرأسمالية أكبر مما يُعتقد غالباً. وبالتأكيد، فإن التقنية تملي الملامح العريضة للمجتمع الصناعي في أي وقت كان، ولا يستطيع أحد أن يُزيل العواقب التي ترتبت على إنشاء السكك الحديدية أو الهاتف أو الحاسوب، لكن ضمن هذه القيود العامة، فإن مستلزمات الفاعلية لا تملي بالضرورة وبشكل صارم صيغة معينة للتنظيم الصناعي. ولا تختلف المجتمعات التي تناولناها بعضها عن بعض في مستوى التنمية والتقنية بقدر ما تختلف في البنى الصناعية الإجمالية وفي طريقة تعامل العمال والمديرين فيما بينهم.

يمكن للرأسمالية أن تخلق عدداً من المجتمعات الجديدة يوازي ما تدمره منها، ويشهد على ذلك نظام كيشا (Kaisha) الياباني الذي ظهر بعد الحرب العالمية الثانية، والذي يشكل مصدراً للتضامن الاجتماعي أقوى من نواح عديدة من العائلة ومن أشكال التنظيم الاقتصادي التي حل محلها في اليابان في فترة ما بعد الحرب وخلال ما يسمى "بعقد الجشع" في الثمانينيات، عندما أقدمت بعض الشركات الأمريكية على تسريح العمال وتقويض المجتمعات دون شفقة أو رحمة، كان كثير من الشركات الأمريكية الأخرى في الوقت ذاته يتبنى أساليب الإنتاج المتقشف وفرق العمل وأنظمة الحوافز التي تتطلب عمليات تقويم لمجموعات صغيرة، وتتطلب دوائر للجودة وطائفة من الابتكارات الأخرى في مكان العمل. وكانت هذه الابتكارات تهدف إلى هدم جدار العزلة الاجتماعية التي خلقها مصنع الإنتاج بالجملة على الطريقة التايلورية والتنظيم النقابي الداعي إلى الضبط الدقيق لتوصيف الوظائف. هذا وقد أصبحت الشركات التي أخذت بمنطق هذه التغيرات أكثر إنتاجية، وأكثر ارتباطاً في المجتمع على حد سواء.

هناك أسباب مهمة أخرى لنمو النزعة الفردية الأمريكية على حساب المجتمع في النصف الثاني من القرن العشرين، إلى جانب طبيعة الرأسمالية نفسها، وقد نشأ السبب الأول كنتيجة غير مقصودة لعدد من الإصلاحات الليبرالية في الستينيات والسبعينيات؛ ذلك أن إزالة الأحياء الشعبية الفقيرة أدت إلى استئصال وتدمير كثير من الشبكات الاجتماعية التي كانت قائمة في الأحياء الفقيرة، وحلت مكانها وحدات سكنية عامة ذات طوابق عديدة تفتقر إلى هوية مميزة وتتسم بالخطورة على نحو متزايد، وأزالت الحملات الرامية إلى إقامة "الحكومة الصالحة" الأجهزة السياسية التي حكمت في وقت ما معظم المدن الأمريكية الكبيرة، وغالباً ما كانت الأجهزة القديمة القائمة على العرق فاسدة جداً، لكنها شكلت مصدراً للسلطات المحلية والروح الجماعية للمستفيدين منها. وفي السنوات اللاحقة لم تتخذ أهم الخطوات السياسية في المجتمع المحلي بل على مستويات أعلى تدريجياً، منها مستوى الولاية ومستوى الحكومة الفيدرالية.

يتعلق العامل التالي بتوسيع دولة الرفاهية بدءاً من "البرنامج الجديد"* الذي جعل الحكومة الفيدرالية وحكومة الولاية والحكم المحلي مسؤولين عن كثير من مهام الرفاهية الاجتماعية التي كانت فيما مضى من اختصاص المجتمع المدني، وكانت المقولة الأساسية الداعية إلى توسيع مسؤوليات الدولة بحيث تشمل الأمن الاجتماعي والرفاهية والتأمين ضد البطالة والتدريب وما شابه ذلك، هي أن التجمعات العضوية في المجتمع ما قبل الصناعي التي قدمت هذه الخدمات في السابق لم تعد قادرة على فعل ذلك نتيجة لعملية التصنيع والتمدن وتلاشي العائلات الممتدة والظواهر المتعلقة بها. لكن تبين أن نمو دولة الرفاهية عجَّل بانهيار المؤسسات الاجتماعية ذاتها التي كانت تلك الدولة تهدف إلى تكملتها. وما الاتكال على الرفاهية الاجتماعية في الولايات المتحدة الأمريكية إلا أبرز مثال على ذلك، فالمعونة الرامية إلى مساعدة الأرامل والأمهات اللواتي يشكلن العائل الوحيد للعائلة خلال المرحلة الانتقالية مع سعيهن إلى لملمة شتات أسرهن وحياتهن، أصبحت الآلية التي سمحت لكامل سكان الأحياء الفقيرة في المدن بتربية أولادهم دون الاستفادة من وجود الآباء.

لكن لا يمكن لنشوء دولة الرفاهية أن يشكل أكثر من تفسير جزئي لانهيار روح الجماعة، ولدى عديد من الدول الأوروبية أنظمة رفاهية أوسع نطاقاً مما لدى الولايات المتحدة الأمريكية. وقد تفككت العائلات النووية في الدول الأوروبية أيضاً، إلا أنها تعاني من الأمراض الاجتماعية المستعصية بدرجة أقل بكثير مما تعانيه الولايات المتحدة الأمريكية. ويبدو أن تهديداً أكثر خطورة ينبع من التوسع الهائل في مجال الحقوق التي يعتقد الأمريكيون أنهم يستحقونها، كما ينبع من "ثقافة الحقوق" الناجمة عن هذا التوسع.

النزعة الفردية القائمة على الحقوق لها جذور عميقة في النظرية السياسية والقانون الدستوري في الولايات المتحدة الأمريكية. وفي الواقع يمكن القول بأن الميل الأساسي للمؤسسات الأمريكية يتمثل في الدعوة إلى درجة من الفردية تزداد باطراد. لقد رأينا مراراً وتكراراً أنه كلما ازداد تماسك المجتمعات ازداد ميلها إلى عدم التسامح مع الغرباء؛ لأن قوة المبادئ التي تجمع بين الأعضاء هي التي تستبعد كل من لا يؤمن بها، فكثير من

* برنامج تشريعي وإداري وضعه الرئيس الأمريكي فرانكلين روزفلت ابتغاء الإنعاش الاقتصادي والإصلاح الاجتماعي خلال العقد الرابع من هذا القرن (المحرر).

البنى الجماعية القوية التي قامت في الولايات المتحدة في منتصف القرن اتسمت بالتفرقة من نواح عديدة؛ فالأندية الخاصة التي شكلت مواقع لإقامة شبكات لرجال الأعمال لم تسمح بانضمام اليهود أو السود أو النساء إليها، والمدارس التي أدارتها الكنائس كانت تُعلِّم القيم الأخلاقية القوية ولم تسمح بتسجيل أبناء الطوائف الأخرى. ولم تقدم المؤسسات الخيرية الخدمات إلا إلى مجموعات معينة من الأفراد، وحاولت فرض قواعد سلوكية تتدخل في شؤون المستفيدين منها. ويتعارض اقتصار هذه التجمعات على فئات خاصة مع مبدأ المساواة في الحقوق، وقد وقفت الدولة مع الذين تم استبعادهم ضد هذه المؤسسات الجماعية.

لقد كانت التفرقة العنصرية بمنزلة عنصر الظلم الأساسي الذي فجَّر ثورة الحقوق بدءاً من الستينيات فصاعداً، وكان أحد الانتصارات الباهرة والضرورية للتيار الليبرالي الأمريكي وضع حد للتفرقة القانونية بإصدار قانون الحقوق المدنية لعام 1964، وقانون حقوق الانتخاب لعام 1965، فضلاً عن التطبيق الصارم من جانب المحاكم لبند المساواة في الحماية الوارد في التعديل الرابع عشر، وأدى نجاح حركة الحقوق المدنية في استخدام المحاكم لفتح أبواب المؤسسات العامة أمام الجميع، ومن ثم المؤسسات الخاصة التي تخدم الجمهور، إلى جعلها استراتيجية اختيارية بالنسبة إلى الأقليات الأخرى لاحقاً؛ ومنهم المتهمون بارتكاب جرائم، والنساء والمعوقون والشواذ جنسياً، والجماعات المهاجرة الأحدث عهداً مثل المنحدرين من أصل إسباني. وخلال النصف الثاني من القرن أدى هذا المسعى لضم المستبعدين سابقاً إلى ظهور تفسيرات واسعة للحقوق الفردية التي حددها الدستور. ومع أن كل خطوة من الخطوات الفردية المتخذة يمكن تبريرها على صعيد المبادئ الأساسية للمساواة في البلاد، فإن الأثر التراكمي وغير المقصود كان تحول الدولة إلى عدو لكثير من المؤسسات ذات التوجهات الجماعية. وفي الواقع جرى إضعاف سلطة جميع الجماعات؛ فالمدن أصبحت أقل قدرة على السيطرة على المواد الإباحية، ومُنعت هيئات الإسكان العام من حرمان المستأجرين من ذوي السجلات الإجرامية أو المدمنين على المخدرات من الحصول على السكن. وحُظر على أجهزة الشرطة القيام بأنشطة غير ضارة مثل إقامة نقاط التفتيش للتأكد من عدم قيادة السيارات تحت تأثير الكحول.

وكمثال على الصعوبات التي واجهتها المؤسسات ذات التوجهات الجماعية، سنتناول قضية كشافة البنين، وهي مؤسسة أنشئت كمجموعة مسيحية تهدف إلى غرس بعض فضائل "الرجولة" في الصبية، مثل الشجاعة والاعتماد على النفس والصلابة والجلد. وفي الفترات اللاحقة أقام اليهود دعاوى ضد هذه المؤسسات بسبب استبعادها غير المسيحيين، ولاحقتها النساء قانونياً لأنها لا تقبل إلا الصبية، وقاضاها المدافعون عن حقوق الشواذ جنسياً بسبب استبعادها رؤساء الكشافة الشواذ؛ ونتيجة لذلك أصبحت المؤسسة أكثر عدلاً وأقل استبعاداً للآخرين، لكنها في سعيها لكي تصبح تعددية تأسياً بالشعب الأمريكي، فقد فقدت أيضاً الملامح التي جعلت منها جماعة أخلاقية قوية.

اكتسب الأمريكيون "ثقافة" حقوق تميزهم عن الديمقراطيات الليبرالية الحديثة الأخرى. وقد أشارت العالمة الدستورية ماري آن جليندون (Mary Ann Glendon) إلى أنه رغم أن معظم الديمقراطيات الحديثة الأخرى قد أقرت مواثيق للحقوق على الطريقة الأمريكية منذ الحرب العالمية الثانية، فإن "لغة الحقوق" الأمريكية تحتفظ بطابع فريد[12]. فبالنسبة إلى الأمريكيين، فإن للحقوق صبغة مطلقة لا تخفف منها أو توازنها اللغة الدستورية التي تحدد الواجبات تجاه المجتمع أو المسؤوليات تجاه الآخرين. وتتضمن الدساتير أو القوانين الأساسية لمعظم الدول الأوربية إضافة إلى الحقوق المدرجة لغة شبيهة بتلك الواردة في الإعلان العالمي لحقوق الإنسان، بمعنى أنه "على كل إنسان واجبات تجاه المجتمع"[13]. ولا يؤيد القانون الأمريكي أي نوع من الواجب لنصرة الغرباء المحتاجين أو إجبار المواطنين على فعل الخير تجاههم، فالمحب للخير في الولايات المتحدة لا يُحتمل أن يكافأ على المجهود الذي بذله بقدر ما يحتمل أن يتعرض للملاحقة القانونية على تقديمه نوعاً خاطئاً من المساعدة[14].

كما تشير جليندون فإن لغة الحقوق الأمريكية تعطي الخطاب السياسي في الولايات المتحدة الأمريكية صبغة مطلقة ومتصلبة هو ليس بحاجة إليها، وهذه خصيصة ترتبط بالأمريكيين الذين ينتمون إلى التيار اليميني واليساري على حد سواء. فالليبراليون دائمو اليقظة والحذر من أية محاولة لمكافحة الصور الخلاعية والفن الإباحي باعتبار أن ذلك يمثل انتقاصاً من حرية التعبير المنصوص عليها في التعديل الأول للدستور

الأمريكي، كما أن المحافظين يتخذون موقفاً متشدداً إزاء الرقابة على حمل الأسلحة، مستشهدين بحق حمل السلاح في التعديل الثاني للدستور الأمريكي، وفي الحقيقة لم تتم ممارسة أي من الحقين ممارسة غير مشروطة؛ فلا يحق لشبكات التلفزة الأمريكية بث البرامج الشديدة الإباحية خلال الأوقات الرئيسية، مثلما لا يحق للمواطنين امتلاك صواريخ مضادة للطائرات تطلق من الكتف. ومع ذلك فإن دعاة هذه الحقوق يتحدثون كما لو أن ممارسة تلك الحرية هي غاية في حد ذاتها، بصرف النظر عن العواقب المترتبة على المجتمع الأوسع، وهم يقاومون بشدة أدنى انتقاص منها خشية الانزلاق في منحدر يؤدي بسرعة إلى الطغيان وإلى خسارة الحقوق بالكامل.

تقوم الطبيعة المتصلبة لخطاب الحقوق الأمريكي على أساس الاعتقاد بأن غاية الحكم هي حماية مجال الاستقلالية الذاتية التي يمكن فيها للأفراد المكتفين ذاتياً أن يتمتعوا بحقوقهم الطبيعية، دون أية ضغوط أو قيود أو واجبات خلال العقود الماضية. فحق حماية الخصوصيات مثلاً استهدف أساساً حماية المشاهير والشخصيات البارزة من العيون المتطفّلة للمصورين والمهووسين، وسرعان ما تحول إلى حماية أوسع كثيراً للسلوك الشخصي تجعل فرض قيود على الإجهاض (وعلى أشياء أخرى) عملاً غير دستوري[15]، وما يضير الثقافة الأمريكية للحقوق على نحو خاص، هو أنها تبجل ما يشكل غالباً مصالح أو رغبات شخصية دنيئة وتعدها هدفاً سامياً؛ فالجدل القائم حول الإباحية مثلاً سيبدو مختلفاً جداً فيما لو صيغ على نحو يراعي "مصالح" الإباحيين ضد مصالح المجتمعات المحلية، بدلاً من أن يُنظر إليه كحرية تعبير بشكل مطلق. وسيكون من الأسهل وضع رقابة على حمل الأسلحة إذا نُظر إلى النزاع على أنه يلبي "مصالح" حائزي الأسلحة بدلاً من "حقهم" في حمل السلاح. فالحقوق التي يجب أن تكون الصفة النبيلة للمواطنين الأحرار الذين يتحلّون بروح الجماعة، تصبح بدلاً من ذلك نوعاً من الغطاء للأفراد الأنانيين لبلوغ غاياتهم الخاصة دون إيلاء أي اعتبار للمجتمع المحيط بهم.

ثمة تفسير أخير لظهور النزعة الفردية على حساب الروح الجماعية يتعلق بالتقنية الإلكترونية. فبينما يقول مؤيدو نظام شبكة الإنترنت إن الحاسوب يفتح مجالات

جديدة واسعة "للمجتمعات الافتراضية" غير المعتمدة على الجوار الجغرافي، فإن كثيراً من الابتكارات التقنية التي ظهرت منذ الحرب العالمية الثانية كان لها أثر انعزالي؛ فدور العرض السينمائي على عكس المجالات الترفيهية الأخرى الأقدم عهداً؛ مثل الملاهي أو اللقاءات بين الأشخاص من ذوي الاهتمامات المتشابهة أو مجرد الأحاديث البسيطة تنطوي على اتصال من جانب واحد دون إفساح المجال للتفاعل الاجتماعي المباشر، كذلك فإن طريقة عرضها عبر موجات الأثير بوساطة التلفاز أو بأشرطة الفيديو تعني أنه يمكن الاستمتاع بها في المنزل دون اللجوء حتى إلى الحيز العام المحدود الذي تمثله دار السينما. ومع أنه قد تكون هناك اتجاهات موازية في تقنيات الشبكات الأحدث عهداً، إلا أن المستقبل وحده كفيل بإثبات ما إذا كانت المجتمعات الافتراضية ستشكل بديلاً كافياً لمجتمعات التخاطب وجهاً لوجه[16].

ما هي انعكاسات هذا التحول في الثقافة الأمريكية في اتجاه نزعة فردية قائمة على الحقوق كلياً بالنسبة إلى المجتمع الأمريكي وواضعي السياسة والمديرين التنفيذيين والعمال الذين يتعين عليهم العمل في إطارها؟

عندما يتعلق الأمر بسياسات الشركات منفردة يحتاج المديرون إلى الإدراك بأنها قد تتمتع بدرجة من الحرية في تجريب علاقات العمل وسياسات العمالة أكبر مما يتصورون، والتصنيع المتقشف خير مثال على ذلك. وبحلول السبعينيات أصبحت شركات السيارات الأمريكية متضخمة ومقتنعة بأن المصنع على الطريقة التايلورية هو النموذج الوحيد المتوافر لتنظيم مشروع حديث للإنتاج بالجملة. وقد قاومت تلك الشركات بشدة تفويض المسؤوليات والمهام الإدارية إلى عمال المصنع، وكانت متفقة مع النقابات العمالية حول الرغبة في الحفاظ على نظام صارم للتوصيف الوظيفي، ولكنه مألوف، ولم يتم محاكاة وتعميم نظام الإنتاج المتقشف إلا بعد أن أصبحت المكاسب في الإنتاجية واضحة للغاية بحيث يتعذر تجاهلها. وعلى مدى أكثر من عقد فإن فرق العمل والمكافآت المرتبطة بالإنتاجية وتجميع الفئات الوظيفية المتعددة في فئة واحدة أو فئات أقل ودوائر الجودة وما شابه ذلك، أصبحت كلها الآن البدعة السائدة في الصناعة الأمريكية وساعدت الأمريكيين بوضوح على سد ثغرة الإنتاجية مع اليابانيين.

على الرغم من هذه الابتكارات لم يفهم كثير من المديرين الأمريكيين أبعاد الصفقة الأخلاقية التي تشكل جوهر الإنتاج المتقشف ومكانة العمل ذي التوجهات الجماعية، وعندما ينظرون إلى اليابان يرون دولة ذات نقابات عمالية ضعيفة (فضلاً عن شركات تحاول توظيف العمال غير المنتسبين إلى نقابات في مصانعها القائمة في أمريكا الشمالية) وقوة عاملة طيِّعة واستقلالية ذاتية كبيرة للمديرين. وغالباً ما يفوتهم النصف الآخر من المعادلة وهو أن الشركات ذات التوجهات الأبوية تضمن الأمن الوظيفي لعمالها وتدربهم وتقدم لهم مستوى عالياً نسبياً من المزايا مقابل الولاء والعمل الجاد، وقبل كل شيء مقابل المرونة. وفي إطار أكثر قانونية - وهذه هي الصفقة القائمة أيضاً في ألمانيا - فمقابل استعداد العمال لتعلم مهارات ومهن جديدة، يقدِّم أصحاب العمل مستوى معيشياً عالياً، كما يقدمون التدريب الذي يتيح للعمال الذين لا حاجة إليهم الانتقال إلى وظيفة مختلفة يستطيعون فيها أن يكونوا منتجين.

إن الالتزام طريق ذو اتجاهين، والمديرون الذين يأملون أن يحصلوا على الولاء والمرونة والتعاون من عمالهم دون إعطائهم أي شيء مقابل ذلك، سواء في شكل أمن وظيفي أو مزايا أو تدريب، هم استغلاليون.

من المهم ملاحظة أن الميل إلى الترابط الاجتماعي التلقائي لا يحتاج إلى الارتباط بصورة دائمة بشكل تنظيمي واحد مثل دائرة الجودة أو الإنتاج المتقشف. وفي الواقع فإن سبب كون فن الترابط فضيلة اقتصادية مهمة هو أنه مرن بطبيعته؛ فالأشخاص الذين يثق بعضهم ببعض ويجيدون العمل معاً يستطيعون التكيف بسهولة مع الظروف الجديدة، ويقيمون أشكالاً تنظيمية جديدة مناسبة. وتعمل نظم الشبكات وغيرها من تقنيات الاتصالات الحديثة على إدخال تغيير هائل على الطريقة التي تزاول بها الشركات الكبيرة أعمالها؛ مثل إلغاء الحاجة إلى طبقات من المديرين المتوسطين. وقد خلقت عولمة الاقتصاد العالمي طرقاً جديدة للتسويق والإنتاج لها متطلبات تنظيمية مختلفة جداً. ولا يعرف أحد حتى هذه اللحظة ما هو الشكل الذي ستتخذه الشركة في مطلع القرن الحادي والعشرين، ومهما كان شكل ذلك التنظيم فإن المجتمعات التي تتميز بتقليد قوي للتعاون الاجتماعي سوف تكون أول من يكتشفه، وبالعكس فإن المجتمعات التي تعاني من

حواجز عدم الثقة، وتقوم على الطبقية والعرقية وصلة القربى أو غيرها من العوامل سوف تواجه حواجز إضافية في الأخذ بنظام الأشكال التنظيمية الجديدة.

شأن جميع الروايات حول الثقافة فإن ثمة حدوداً لدرجة استخدام سياسة الحكومة لتغيير العادات والممارسات، وبرغم أن المجلس الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي يستطيع تعديل الإجماليات النقدية، وأن الكونجرس يستطيع إصدار مراسيم الإنفاق، فإن من الأصعب كثيراً على الهيئات الحكومية جعل الأفراد أكثر استعداداً لتحمل المخاطر، أو التحلي بالروح الاجتماعية، أو الميل إلى الوثوق بالآخرين؛ لذلك يمكن القول في المقام الأول بأن السياسة الحكومية يجب ألا تعمل على إلحاق الضرر بالأفراد وعلى إضعاف المؤسسات الجماعية القائمة في الوقت الذي تسعى إلى التنوع أو الانفتاح.

ثمة جهة تحتاج الدولة فيها إلى إحداث قدر أقل من الضرر تتعلق بمسألة استيعاب الأمريكيين الجدد؛ فالمهاجرون كانت - وما تزال - لهم أهمية بالغة بالنسبة إلى الولايات المتحدة الأمريكية، وقد اكتسبوا هذه القيمة لأن التنوع الذي يأتون به قد سُخِّر لخدمة المؤسسات الأمريكية المركزية. وكما أشار هذا الكتاب فإنه كلما اطلع المرء على ثقافات مختلفة ازداد إدراكاً أنها لم تُخلق جميعها متساوية. وتقر التعددية الثقافية الصادقة بأن بعض الصفات والخصال الثقافية لا تساعد في الحفاظ على نظام سياسي ديمقراطي واقتصاد رأسمالي سليمين، ولا يجوز أن يشكل ذلك أساساً لمنع دخول شعوب معينة ذات ثقافات تعتبر غير مقبولة، بل يجب أن يشكل أساساً لتأكيد النواحي الإيجابية في الثقافة الأمريكية؛ مثل أخلاقيات العمل والترابط الاجتماعي والشعور بالمواطنة لدى مرور المهاجرين عبر النظام التعليمي.

نظراً للعلاقات الوثيقة بين الدين والمجتمع في التاريخ الأمريكي يحتاج الأمريكيون إلى أن يكونوا أكثر تسامحاً إزاء الدين، وأن يدركوا مزاياه الاجتماعية المحتملة. وكثير من المثقفين يمقتون أشكالاً معينة من التدين؛ خصوصاً تلك التي يتبعها الأصوليون المسيحيون، ويعتقدون أنهم أعلى مستوى من هذه المعتقدات الجامدة. لكن عليهم النظر إلى النتائج الاجتماعية للدين على صعيد الترويج لفن الترابط الأمريكي[17]. ويقول المؤرخ وليام ماكنيل (William McNeill) «في الماضي القريب نظر الماركسيون

المستهزئون والليبراليون المتبرِّمون إلى الدين ذي الطراز القديم على أنه دليل ضعف. ولماذا الاعتماد على الأفراد والإصلاح الأخلاقي الخاص عندما تكون المؤسسات الاجتماعية وحقوق الملكية هي التي على خطأ؟ لكن الجهود التي بذلت في القرن العشرين لتغيير المؤسسات الاجتماعية بشكل جذري ولإلغاء حقوق الملكية أو تعديلها بهدف ضمان الأساس المادي للحياة الكريمة لكل فرد، قد عجزت عن تحقيق الآمال المعقودة عليها. ومن الواضح جداً أن المخططات البيروقراطية لتوزيع السلع وإعادة توزيعها إما أنها ولّدت مساوئ اجتماعية حادة، أو كانت غير قادرة على منع ظهورها؛ وهذا ما يلقي بظلال الشك على كل من البرامج الليبرالية والشيوعية لإصلاح المجتمع؛ لذلك ربما يكون من الأفضل اتباع أسلوب الإصلاح الديني البطيء والفردي من القاعدة إلى القمة، وربما تكون المجتمعات الأخلاقية للإخوة المؤمنين ضرورية للرفاهية الاجتماعية، وربما لا تستطيع البشرية جمعاء أن تجني جميع مزايا التخصص والفاعلية الإنتاجية التي يمتدحها علماء الاقتصاد ويصورونها كهدف عقلاني للتنمية الاقتصادية، إلا إذا تقبلت هذه المجتمعات الأخلاقية ما يمليه السلوك في السوق»[18].

ليست هذه دعوة لتشجيع إقحام الدين في الحياة العامة، ولنتذكر أن المعتقد الديني في الولايات المتحدة الأمريكية كان أقوى لأنه لم يكن مؤسسة رسمية، لكنها دعوة لتقبل الدين كمصدر للثقافة.

إن فهم الاختلافات الثقافية الحقيقية له أهمية حيوية لكنه أيضاً يستعصي على الأمريكيين؛ ولأن الولايات المتحدة دولة كبيرة الحجم وقد ظلت طيلة سنوات عديدة شبه مكتفية ذاتياً من الناحية الاقتصادية، لم تضطر إلى الالتفات إلى الثقافات الأجنبية لضمان بقائها. فالافتراض القائم حتى الآونة الأخيرة بين كثير من الأمريكيين بمن فيهم عدد كبير من علماء الاجتماع المحنكين هو أن الثقافة الأمريكية ذات طابع عالمي، وسوف تتبناها في النهاية جميع المجتمعات في سياق عملية تحديث نفسها. ولدى طرح هذا الافتراض خلط هؤلاء بين المؤسسات والثقافة؛ فالحقيقة هي أن كثيراً من الدول في العالم تتبنى اليوم النظام السياسي الديمقراطي الليبرالي واقتصاد السوق المعمول بهما في الولايات المتحدة، لكن "الثقافة" الأمريكية أكثر من مجرد مجموع مؤسساتها السياسية

والاقتصادية. وبينما شكلت الطبيعة الديمقراطية لتلك المؤسسات الثقافة الأمريكية من جذورها، فإنها استمرت بفعل ثقافة لديها مصادر أخرى مثل الدين والعرقية، وإن عدم فهم المرء لجذوره الثقافية يجعل من الصعب عليه تصور نواحي اختلافه عن الآخرين.

إن الدعوات الأخيرة لإجراء دراسات متعددة الثقافات تضر بقدرة الأمريكيين على فهم طبيعة الثقافات الأخرى بدلاً من أن تساعدها. والهدف من وراء المناهج الدراسية ذات التعددية الثقافية في قاعات الدراسة الأمريكية اليوم، ليس مواجهة الاختلافات الثقافية وفهمها بأمانة؛ فلو كان هذا كل شيء لما كان لأحد أن يعترض على هذا النوع من توسيع الآفاق، لكن المشكلة في التعددية الثقافية كما يمارسها النظام التعليمي الأمريكي، هي أن الهدف الذي ترتكز عليه ليس فهم الثقافات غير الغربية لمختلف الأقليات الإثنية والعرقية في الولايات المتحدة الأمريكية، بل إضفاء الشرعية عليها، والتوصل إلى تقويم إيجابي لهذه الثقافات أهم كثيراً من توخي الدقة حولها. وفي بعض الحالات فإن الرسالة المفهومة ضمناً هي شاملة وإن كانت زائفة؛ ومفادها أن كافة الثقافات تؤمن في نهاية المطاف بالقيم الليبرالية المقبولة ذاتها. ومثلها في ذلك مثل مؤلفي المنهاج الدراسي المتعدد الثقافات. وفي حالات أخرى ينظر إلى الثقافات الأجنبية على أنها متفوقة على ثقافة الولايات المتحدة، فمثل هذا الاعتقاد يعوق فهمنا لها بدلاً من أن يعززه.

يحتاج الأمريكيون إلى أن يفهموا أن تقاليدهم ليست ببساطة تقاليد فردية وأن الأفراد كما يشهد التاريخ قد تلاقوا وتعاونوا وتنازلوا لسلطة عدد كبير من المجتمعات الأكبر حجماً. وبينما قد لا تكون الدولة، خصوصاً على المستوى الفيدرالي، المكان الملائم لهذا الإحساس بالجماعة لأغراض عديدة، فإن القدرة على إطاعة السلطة الجماعية هي مفتاح نجاح المجتمع[19]، وذلك له انعكاسات على كل من اليسار واليمين. ويحتاج الليبراليون الأمريكيون إلى الإدراك بأنهم لا يستطيعون أن يعتبروا التماسك العضوي للمجتمع الأمريكي من المسلمات لدى محاولتهم استخدام القانون لتحقيق المساواة في الحقوق والتقدير بين جميع أبناء المجتمع. أما المحافظون الأمريكيون من ناحيتهم فعليهم أن يفهموا أنه قبل أن يقلصوا دور الدولة في المجتمع يجب أن تكون لديهم فكرة ما عن كيفية إحياء المجتمع المدني وإيجاد طرق بديلة للاهتمام بالأعضاء الضعفاء فيه.

يبدو من منظور منتصف العقد الأخير من القرن العشرين، المستقبل الاقتصادي للولايات المتحدة زاهراً للغاية؛ فبعد ركود اقتصادي مؤلم في فترة سابقة من العقد، خرجت البلاد بمؤسسات ذات إنتاجية عالية في مواقع الريادة التقنية في عدد كبير من القطاعات المهمة، ويجري الآن تدوين مرحلة جديدة من "تاريخ الحقبة ما بعد الصناعية"، وتتولى ذلك أساساً المؤسسات الأمريكية المشاركة بطريقة أو بأخرى في تقنية المعلومات. وبرغم بقاء العجز في الميزانية، ومتوسط عمر السكان عال نسبياً، فإن ثمة فترات قليلة أخرى في العقود الأخيرة بدا فيها المستقبل الاقتصادي الأمريكي أكثر إشراقاً.

قد يبدو غريباً في ظل هذه الظروف، أن ندق ناقوس الخطر، مهما كان متواضعاً حول العواقب الاقتصادية المترتبة على حدوث تراجع في رأس المال الاجتماعي الأمريكي، وعلى عكس الأنواع الأخرى من الأمراض الاقتصادية، فإن العلاقة السببية بين رأس المال الاجتماعي والأداء الاقتصادي هي علاقة غير مباشرة وضعيفة. فإذا انخفض معدل المدخرات فجأة أو تضخمت كمية المال المعروض، فإن العواقب على صعيد معدلات الفائدة أو التضخم يمكن الإحساس بها خلال سنوات أو حتى خلال أشهر، لكن ا ستهلاك رأس المال الاجتماعي يمكن أن يحدث تدريجياً على مدى فترة مطولة من الزمن دون الإحساس بأن هذا المال آخذ في النضوب. والأفراد المعتادون على التعاون لا يفقدون هذه العادة بسهولة، حتى وإن بدأ أساس الثقة بالتلاشي. وهكذا قد يبدو فن الترابط سليماً جداً اليوم مع ظهور جماعات وجمعيات ومجتمعات جديدة باطراد. لكن مجموعات المصالح في الساحة السياسية أو المجتمعات "الافتراضية" في عالم الاتصالات الإلكترونية والحاسوب لا يحتمل أن تحل محل المجتمعات الأخلاقية الأقدم عهداً ذات القيم المشتركة في تأثيرها في العادة الأخلاقية. وكما تشير حالات المجتمعات ذات الثقة المتدنية التي تناولناها فإنه إذا استهلك رأس المال الاجتماعي فإن تعويضه يحتاج إلى عدة قرون، إذا كان هذا التعويض ممكناً.

الجزء الخامس

إثراء الثقة:
الجمع بين الثقافة التقليدية والمؤسسات الحديثة في القرن الحادي والعشرين

الفصل السابع والعشرون

التنمية المتأخرة

تناولت حتى الآن قضية مفادها أن موهبة المجتمع الطبيعية التي تتمثل في رأس المال الاجتماعي تتسم بأهمية بالغة في فهم بنيته الصناعية، وبالتالي موقعه في التوزيع الرأسمالي العالمي للعمل. ومع أهمية هذه القضايا فإن لرأس المال الاجتماعي انعكاسات تتجاوز الاقتصاد كثيراً. ويشكل الترابط الاجتماعي أيضاً دعماً حيوياً للمؤسسات السياسية المستقلة، وهو من نواح عديدة غاية في حد ذاته. ورأس المال الاجتماعي الذي يمارس بوصفه عادة لاعقلانية، وتعود جذوره إلى ظواهر غير عقلانية مثل الدين والأخلاق التقليدية، يبدو ضرورياً لتمكين المؤسسات الاقتصادية والسياسية العقلانية الحديثة من العمل بصورة صحيحة، وهذه حقيقة لها انعكاسات مثيرة للاهتمام على طبيعة عملية التحديث كلها.

لكن قبل الانتقال إلى هذه القضايا في الفصول الأخيرة من هذا الكتاب، نحتاج إلى النظر فيما إذا كانت البنية الصناعية - وهي عبارة عن حجم الشركات وتوزيعها الإجمالي في الاقتصاد وطريقة تنظيم كل مؤسسة على حدة - لها بالفعل جذور ثقافية، أو ما إذا كان هناك عوامل أخرى غير ثقافية تفسر بشكل أكثر فاعلية الاختلافات بين المجتمعات التي وصفناها في الصفحات السابقة. لكن بما أن التصورات حول تأثير الثقافة الكونفوشيوسية في نمو الاقتصاد الصيني قد تغيرت بشكل هائل، وأصبحت تعتبر تلك الثقافة مزية تنافسية[1] بعد أن كانت تعتبرها عامل تعويق[2]، فإنه يتعين علينا أن نتوخى جانب الحذر بشأن دور الثقافة إذا كانت هناك تفسيرات أكثر ضيقاً[3].

هناك على الأقل خمسة تفسيرات بديلة للحجم الصغير نسبياً للمؤسسات الخاصة في تايوان وهونغ كونغ وإيطاليا وفرنسا، قياساً على المؤسسات الأكبر حجماً بكثير في اليابان وألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية. ويمكن أولاً تفسير ذلك الحجم الصغير أولاً من خلال حجم الأسواق الوطنية، ويفسَّر ثانياً من خلال مستوى التنمية الاقتصادية في

المجتمع، وثالثاً من خلال التنمية المتأخرة، ويعزى رابعاً إلى عدم وجود المؤسسات القانونية والتجارية والمالية اللازمة لمساندة المؤسسات الاقتصادية الكبيرة. ويفسر خامساً بأن العامل الرئيسي المحدد للحجم ليس الثقافة بل سلوك الدولة، والعامل الأخير هو الأكثر أهمية هنا، لذا يجب النظر فيه مقروناً برأس المال الاجتماعي بوصفه جزءاً من تفسير متكامل.

ترى المقولة الأولى أن الحجم والبنية الصناعية يحددهما في النهاية حجم السوق الوطنية في البلاد مقروناً بالتقنية[4]؛ فمستوى التقنية في أية عملية تصنيع يملي الحجم الفعال الأدنى الذي تستطيع العمل عنده، والحجم الفعال الأدنى صغير نسبياً بالنسبة إلى قطاعات مثل الملابس أو الأثاث، لكنه يتجه إلى التزايد بالنسبة إلى عمليات تنطوي على تقنية معقدة مثل أشباه الموصلات والسيارات؛ فمثلاً عند مستوى تقنية منتصف السبعينيات، كان من الصعب تشغيل مصنع فولاذ متكامل بفاعلية إذا كان ينتج أقل من 6 ملايين طن في السنة، ويحتاج كحد أدنى إلى ثلاثة أفران أكسجين طاقة كل منها 250 طناً[5]، وبالمثل فمن الصعب إنتاج الثلاجات أو آليات نقل الحركة الآلية بفاعلية بكميات تقل عن 800,000 و 450,000 وحدة في السنة على التوالي[6].

لقد أدرك آدم سميث أهمية حجم السوق في قوله المأثور «إن حجم السوق هو الذي يحدد توزيع العمل». أي إنه لا يمكن استغلال وفورات الحجم إلا إذا كان الطلب كبيراً إلى درجة تكفي للاستفادة من الحد الأدنى للحجم الفعال. فالشركة الصغيرة لن تستثمر في مخارط مكلفة مصمَّمة وفقاً للطلب من أجل تعزيز قطعة معينة إلا إذا كانت تعلم بأنه يمكنها تغطية تكاليفها من خلال بيع عدد كبير من الوحدات، كذلك تنخفض تكاليف الإعلان واستخدام فريق مبيعات ميداني إذا أمكن توزيعها على سوق وطنية كبيرة[7]؛ وهذا يعني أن حجم المؤسسات في الاقتصاد الوطني سوف يرتبط إلى حد كبير بإجمالي الناتج المحلي الإجمالي، فالاقتصادات الأكبر حجماً تولد مؤسسات أكبر حجماً.

من الواضح أن هناك بعض الارتباط بين مستوى التنمية وحجم المؤسسة، لكن هذا الارتباط يتوقف بالنسبة إلى الحالات التي درسناها؛ فعدم وجود ارتباط بين إجمالي الناتج المحلي الإجمالي وحجم المؤسسات يتضح من الجدول (3)؛ فالناتج المحلي الإجمالي

في تايوان يصل إلى 67٪ من الناتج المحلي الإجمالي لكوريا الجنوبية، ومع ذلك لا يزيد حجم أكبر عشر مؤسسات تايوانية على 17٪ من حجم أكبر عشر مؤسسات كورية، وبالمثل فإن حجم اقتصاد تايوان يشكل 5٪ من حجم اقتصاد اليابان، بينما يقل حجم أكبر عشر مؤسسات خاصة فيها عن 2٪ من حجم أكبر عشر مؤسسات في اليابان، وعلى عكس ذلك يصل حجم اقتصاد كوريا الجنوبية إلى 8.5٪ من حجم اقتصاد اليابان، بينما يبلغ حجم أكبر عشر مؤسسات فيها 11٪ من حجم أكبر عشر مؤسسات في اليابان، مما يشير إلى وجود مستوى أعلى بكثير من الحشد الصناعي.

وبالمثل يتضح عدم وجود ترابط بين الناتج المحلي الإجمالي وحجم المؤسسات في أوربا (انظر الجدول 3). فإيطاليا تملك ناتجاً محلياً إجمالياً يمثل 68٪ من حجم الناتج المحلي الإجمالي لألمانيا، ومع ذلك لا يزيد حجم أكبر عشر شركات خاصة في إيطاليا على 33٪ فقط من حجم أكبر عشر مؤسسات ألمانية. وتصبح هذه الاختلافات أكثر وضوحاً بالنسبة إلى عدد من الاقتصادات الأوربية الأصغر حجماً والأكثر حشداً بالكوادر البشرية من الاقتصاد الألماني؛ فالناتج المحلي الإجمالي الهولندي لا يزيد على 18٪ من ذلك الموجود في ألمانيا، وبرغم ذلك فإنه على صعيد التوظيف يصل عدد العاملين لدى أكبر عشر مؤسسات هولندية إلى 48٪ من عدد العاملين لدى أكبر عشر مؤسسات في ألمانيا[8]، وبالمثل يعمل لدى أكبر عشر مؤسسات في السويد عدد من العاملين يصل إلى 27٪ من عدد العاملين في أكبر عشر مؤسسات ألمانية، برغم أن حجم الاقتصاد السويدي لا يتجاوز 14٪ من حجم الاقتصاد الألماني.

الجدول (3)

أكبر عشر شركات خاصة : العوائد مقابل الناتج المحلي الإجمالي

(بمليارات الدولارات الأمريكية ـ عام 1992)

الدولة	الشركات العشر الأولى	الناتج المحلي الإجمالي
الولايات المتحدة الأمريكية	755.2	6.039
اليابان	551.2	3.663
ألمانيا	414.3	1.789
فرنسا	233.3	1.322
إيطاليا	137.9	1.223
كوريا الجنوبية	61.2	308
تايوان	10.7	207
هونغ كونغ	24.7	86

المصدر : *International Financial Statistics 1994 Yearbook* (Washington: International Monetary Fund, 1994); "Country Profile: Taiwan," *Economist Intelligence Unit* (London: Economist, 1994); and *World Factbook, 1993* (Washington: Central Intelligence Agency, 1993).

المشكلة في ربط حجم المؤسسات بالأسواق الوطنية هي أن كثيراً من الاقتصادات الصغيرة انتهجت توجهات تصديرية في مرحلة مبكرة؛ ولذلك كان حجم أسواقها المحلية غير مهم بالنسبة إليها؛ لأنها كانت تنتج لأسواق عالمية أوسع. وهكذا استطاعت كوريا أن تصبح صانعاً ومصدراً رئيسياً لأجهزة التلفزيون في وقت تعمدت فيه السياسة الحكومية الحد من المبيعات المحلية لأجهزة التلفزيون بإبقاء أسعارها مرتفعة. وتتسم الأسواق العالمية بأهمية مماثلة للدول الأوربية الصغيرة ذات الشركات الكبيرة مثل هولندا وسويسرا والسويد.

هناك تفسير بديل ثان لحجم المؤسسات يتعلق بالتفسير الأول؛ وهو أن حجم المؤسسات ليس نتاج حجم السوق الوطنية بقدر ما هو نتاج المستوى الإجمالي للتنمية الاقتصادية؛ أي إنه يتعلق بمتوسط دخل الفرد وليس الناتج المحلي الإجمالي الكامل.

والمجتمعات التي تهيمن عليها المؤسسات الصغيرة الحجم تسير في الاتجاه نفسه الذي تسير فيه تلك المجتمعات التي تهيمن عليها المؤسسات الكبيرة، لكن لم يتح لها الوقت بعد لتأسيس بنى حديثة لشركاتها؛ ففي المراحل الأولى للتنمية الاقتصادية الأمريكية والألمانية، كانت الأعمال التجارية العائلية هي أيضاً سيدة الموقف، ولم يظهر الشكل التنظيمي الحديث للشركات إلا في أواخر القرن التاسع عشر. وفي المراحل الأولى للإنتاج تتوافر في الاقتصادات الوطنية عمالة وفيرة (وبالتالي رخيصة نسبياً) لكن رأس المال يكون نادراً. ومع نمو تلك الاقتصادات يتراكم رأس المال لديها مما يسمح للشركات بالاستثمار في عمليات تحتاج إلى قدر أكبر من رأس المال والتقنية، وفي الوقت ذاته ترتفع الأجور وتصبح العمالة أكثر ندرة قياساً برأس المال، مما يزيد الحوافز لإحلال الانتقال إلى قطاعات تصنيعية أكثر اعتماداً على رأس المال، الأمر الذي يتطلب بدوره مصانع أكبر حجماً ومؤسسات أضخم لتشغيلها، ولذلك يجب أن يتقرر حجم الشركة أولاً بالمستوى الإجمالي للتنمية الاقتصادية الذي يملي بدوره حجم صناعاتها الرائدة[9]. ووفقاً لهذا التفسير سيتم التقارب في النهاية عندما يصل متوسط دخل الفرد في تايوان أو هونغ كونغ إلى مستواه في اليابان أو الولايات المتحدة الأمريكية، وعند ذلك فإن المؤسسات الحديثة وليس الأعمال التجارية العائلية الصغيرة هي التي سوف تهيمن على البنى الصناعية فيها[10].

المشكلة في هذا التفسير هي أن الولايات المتحدة واليابان انتقلتا أصلاً إلى الإدارة المحترفة في أواخر القرن التاسع عشر، عندما كان متوسط دخل الفرد فيهما أدنى كثيراً من ذلك الذي حققته تايوان وهونغ كونغ خلال الثمانينيات، وفي الواقع كان لدى اليابانيين تقليد في الإدارة المحترفة قبل وقت طويل من عودة الإمبراطور الميجي؛ أي قبل أن تباشر البلاد عملية التصنيع. والشركات الكبرى التي تديرها وتملكها العائلات في هونغ كونغ وتايوان وسنغافورة جميعها حديثة للغاية في معظم جوانب عملياتها، بما في ذلك مستوى التعليم لدى مديريها المنتمين للعائلة، وأنواع التقنيات التي تستخدمها. وكانت هذه الشركات - وما تزال - تتفاعل مع الشركات اليابانية والأمريكية والأوربية منذ سنوات عديدة؛ لذلك فإنه من الصعب القول بأنه ليس لديها مثال الإدارة الحديثة

للشركات قبلها. وهكذا فإن تخلفها عن انتهاج أساليب تنظيمية وإدارية مشابهة لا يمكن أن يعزى ببساطة إلى مستوى تطورها غير المدروس[11].

إن مقولة مستوى التطور تسقط تماماً، إذا أجرينا مقارنة بين تايوان وكوريا الجنوبية، فمتوسط دخل الفرد في تايوان كان على الدوام أعلى مما في كوريا طيلة هذه الفترة، وكانت تايوان تعد من جانب معظم علماء الاقتصاد أكثر تطوراً بقليل من كوريا في المستوى الإجمالي للتنمية الاقتصادية، ومع ذلك فإن الإحصائيات الواردة في الجدول (3) تشير إلى أن الصناعة في كوريا الجنوبية أكثر تركيزاً من نظيرتها في تايوان. وبينما لا توجد إلا شركة صينية واحدة بين أكبر 150 شركة في الطوق الباسيفيكي، وفقاً للدراسة التي أجرتها مجلة فورتشن *(Furtune)*، فهناك 11 شركة من كوريا الجنوبية[12].

وبالمثل ففي أوربا كان متوسط دخل الفرد في ألمانيا خلال القرن التاسع عشر أدنى مما في فرنسا، ومن خلال إنشاء مؤسسات حديثة في مرحلة كبرى، تفوقت ألمانيا على فرنسا في غضون جيلين أو ثلاثة أجيال. ولا يمكن تفسير الاختلافات الإقليمية في البنية الصناعية في إيطاليا بمستوى التنمية؛ لأن الشمال الذي يضم مؤسسات كبرى نسبياً، كان أقل تمدناً من الجنوب عندما انطلقت عملية التصنيع في سبعينيات القرن الماضي. وتشير هذه الحالات إلى أنه إذا كان هناك ترابط بين حجم المؤسسات ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، أو بينه وبين الناتج المحلي الإجمالي الكامل، فإن العلاقة السببية قد تنطبق في الاتجاه المعاكس؛ أي إن القدرة على إنشاء مؤسسات كبيرة من منطلق ثقافي تؤدي إلى قيام أسواق أكبر وإلى نمو أسرع في متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، وليس العكس.

هناك تفسير بديل ثالث للخصائص المميزة للاقتصادين الياباني والألماني؛ وهو ما أطلق عليه علماء الاجتماع عبارة "التنمية المتأخرة"[13]. وعلى عكس المقولة السابقة التي تؤكد أن كل الدول تنتهج مساراً متشابهاً للتنمية، ترى مقولة "التنمية المتأخرة" أن الدول التي تأخرت عملية التصنيع فيها يمكنها أن تستفيد من الدروس التي تعلمتها الدول التي باشرت عملية التنمية في مرحلة مبكرة، وبالتالي تنتهج مساراً ارتقائياً مختلفاً جداً. ويقال إن التنمية المتأخرة تفسر الخصائص المميزة للاقتصادين الياباني

والألماني وتجسد الدور الكبير للدولة في تحقيق التنمية والبنية الصناعية المركزة بتمويل يرتكز على المصارف، والعلاقات الأبوية بين الإدارة والعمال.

إن مقولة التنمية المتأخرة شأنها شأن مقولة مستوى التنمية تتداعى تماماً - على الأقل بالنسبة إلى ظواهر مثل حجم المؤسسات وتنظيم مكان العمل - بمجرد مقارنة ألمانيا واليابان بدول حققت التنمية في مرحلة لاحقة لهما، بما فيها إيطاليا وتايوان وهونغ كونغ؛ فالبنية الصناعية وممارسات العمل وتنظيم مكان العمل تختلف بين الدول ذات التنمية المتأخرة نفسها بقدر ما تختلف بين الدول ذات التنمية المتأخرة والدول ذات التنمية المبكرة، وهناك احتمال بأن تكون أوجه الشبه بين اليابان وألمانيا قد نشأت مصادفةً من عوامل ثقافية متشابهة، مثل وجود علاقات اجتماعية متميزة بدرجة عالية من الثقة، أكثر مما نشأت من كونهما قد سارا على طريق التصنيع في الفترة ذاتها تقريباً.

التفسير البديل الرابع هو أن صغر حجم المؤسسات يعود إلى عدم وجود بنى مؤسساتية وقانونية كافية لإنشاء مؤسسات كبيرة ذات إدارة محترفة؛ فقد كانت ثمة مجتمعات كثيرة بطيئة نسبياً في وضع أنظمة حقوق الملكية والقانون التجاري والمؤسسات المالية. وعلى عكس الولايات المتحدة الأمريكية التي كانت لديها سوق مالية منذ عام 1792 فإن أسواق الأسهم الصينية تعتبر حديثة العهد وغير مكتملة النضج نسبياً؛ فالأعمال التجارية التي تسيطر عليها العائلات تفضل على الأغلب الحصول على رأس المال من خلال الاقتراض أو استبقاء الأرباح؛ ذلك أن التمويل عن طريق بيع أو إصدار الأسهم يزيد من مستلزمات تقديم التقارير، ويضعف من قوة الملكية ويثير شبح عمليات الشراء الخارجية. ووفقاً لهذه المقولة فإنه حالما تقام كل هذه المؤسسات، فإن الأعمال التجارية تتوسع خارج دائرة العائلة تماماً كما حدث في الولايات المتحدة الأمريكية.

إن انعدام المؤسسات الرسمية ينطبق بشكل كامل على جمهورية الصين الشعبية، حيث كانت الأيديولوجية الماوية مسؤولة عن تأخير وضع القانون التجاري "البرجوازي". وحتى اليوم يواجه أصحاب المشروعات في الصين بيئة قانونية اعتباطية جداً، يمكن أن تتسم حقوق الملكية فيها بالضعف، ومستويات ضريبية متباينة تبعاً للحكومة المحلية التي

يتعامل معها المرء، كما تشكل الرشوة جزءاً من مستلزمات التعامل مع المسؤولين الحكوميين.

لكن القانون التجاري الحديث قد وضع منذ فترة طويلة جداً في المجتمعات الصينية في الخارج؛ مثل هونغ كونغ وتايوان وسنغافورة، فهونغ كونغ كانت خاضعة للقانون البريطاني منذ بداية التصنيع فيها، ومن الصعب جداً أن نعزو صغر حجم شركاتها إلى غياب المؤسسات.

لعل عدم اكتمال نضج أسواق الأسهم في المجتمعات الصينية قد حد من أشكال الملكية غير العائلية إلى حد ما، لكن هنا أيضاً تبين المقارنة بين المجتمعات الصينية وجاراتها الآسيوية أن تطور أسواق الأسهم ليس مهماً لفهم الحشد الصناعي؛ لأنه لا يوجد ارتباط في آسيا بين تطور سوق الأسهم وحجم الشركات[14]؛ فكوريا الجنوبية التي يزيد حجم مؤسساتها كثيراً على تلك القائمة في تايوان لديها سوق أسهم أقل ما يقال فيها إنها أقل تطوراً من سوق تايوان[15]. وقد أنشئت سوق الأسهم الكورية عام 1956، وتعمدت الحكومة الكورية تقييد تطورها للحد من وصول الأجانب إليها، وبالتالي لم تؤد إلا دوراً ثانوياً في تقديم رأس المال للمؤسسات الكورية[16]، وعلى عكس ذلك فإن إحدى أقدم أسواق الأسهم في آسيا لا توجد في اليابان بل في هونغ كونغ التي انخفض متوسط حجم مؤسساتها منذ نهاية الحرب العالمية الثانية (تعد أقدم سوق أسهم في آسيا هي سوق بومباي في الهند التي افتتحت عام 1873) ويعود تاريخ المتاجرة بالأسهم في مستعمرة التاج إلى عام 1866 كما أن بورصة هونغ كونغ، تعد الأقدم بين البورصات الأربع الموجودة في هونغ كونغ والتي أنشئت عام 1891 [17]. واعتباراً من عام 1992 وصل مجموع القيمة الرأسمالية لأسواق هونغ كونغ إلى 80 مليار دولار، وهو رقم يبدو ضئيلاً قياساً بالقيمة الرأسمالية لسوق اليابان وقدرها 2,6 تريليون دولار. لكن كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي، كانت القيمة الرأسمالية لسوق هونغ كونغ أكبر من تلك العائدة لسوق اليابان (140٪ مقابل 90٪)[18]، كما تؤدي سوق هونغ كونغ دوراً دولياً مهماً كمركز تجاري للسندات الأوربية وغيرها من الأصول العائدة لمختلف دول الطوق الباسيفيكي.

ولعبت أسواق الأسهم عموماً دوراً ثانوياً نسبياً في جميع أرجاء آسيا؛ لأن معظم الشركات الآسيوية ترزح تحت ديون شديدة، حيث تمول توسعها من خلال الدين بدلاً من الأسهم، وينطبق هذا الأمر على اليابان أيضاً. وفي حين أن اليابان قد تكون لديها سوق أسهم متطورة جداً مقارنة بسواها، فقد اعتمد معظم الشركات اليابانية الكبيرة تاريخياً على الاقتراض من المصارف بدرجة أكبر كثيراً من مثيلاتها الأمريكية. وكانت شبكات زايباتسو اليابانية في فترة ما قبل الحرب العالمية الثانية عبارة عن مجموعات صناعية تتمحور حول مصرف أو غيره من المؤسسات المالية التي كانت تشكل المصدر الرئيسي لرأس مال المجموعة. وكما كان الحال في ألمانيا خلال الفترة ذاتها كانت تلك المؤسسات المالية في اليابان كافية تماماً لإتاحة المجال لشبكات زايباتسو لكي تصبح كبيرة الحجم جداً وتكتسب كثيراً من صفات المؤسسات الحديثة ذات الإدارة المحترفة. وحتى في غياب سوق أسهم مكتملة النضج كان اليابانيون قد فصلوا بالفعل ملكية العائلة عن الإدارة العائلية، بينما تخفي سوق أسهم هونغ كونغ المتطورة جداً قياساً على غيرها حقيقة أن عديداً من الشركات الكبيرة في هونغ كونغ، والتي يتم تداول أسهمها في البورصة، ما تزال تخضع لإدارة عائلية عند مستوى الإدارة العليا. وفي تايوان وكوريا الجنوبية قد نبدو أكثر إنصافاً إذا قلنا إن أسواق الأسهم فيهما متخلفة بسبب تفضيل الإدارة العائلية، بدلاً من القول بأنهما تحتفظان بالإدارة العائلية؛ لأن أسواق الأسهم فيهما متخلفة. وبرغم الجهود الحكومية لزيادة المشاركة في سوق الأسهم، لم تكن المشروعات العائلية راغبة إلى حد كبير في إدراج أسهمها في البورصة، خوفاً من فقدان السيطرة على شركاتها، وبسبب المستلزمات المتعلقة بتقديم التقارير والكشف عن الوضع المالي للشركة، كما يفضل كثير من العائلات الاحتفاظ بكل شيء ضمن العائلة[19].

صحيح أن نظام شبكات كيريتسو اليابانية التي يتمثل جزء من وظيفتها في ضمان وفورات الحجم التي يحققها الاندماج الرأسي، تعتمد على الملكية المتبادلة للأسهم بين شركات الشبكة، وبالتالي على وجود سوق أسهم متطورة، لكن الملكية المتبادلة للأسهم تبدو انعكاساً للعلاقات القائمة بالفعل بين أعضاء شبكات كيريتسو، أكثر من كونها شرطاً مالياً مسبقاً ضرورياً لقيام تلك العلاقات بحد ذاتها[20].

تنطوي المقولة التي تفيد بأن حجم المؤسسات تقرره سياسة الحكومة على شيء من الصحة؛ فالحكومات في كل مكان يمكن أن تؤثر في حجم المؤسسات في القطاع الخاص من خلال سياسات الضريبة والمشتريات، وبوساطة قوانين مكافحة الاحتكار وبالدرجة التي تطبق فيها تلك القوانين[21]، ومن الواضح أن القانون الألماني على عكس القانون الأمريكي أيد إقامة التكتلات وغيرها من التجمعات الكبيرة للقوة الاقتصادية، كما أن حكومتي اليابان وكوريا الجنوبية على وجه الخصوص تعمدتا تشجيع إنشاء شركات كبيرة بمنحها معاملة تفضيلية، ولا سيما من خلال منحها قروضاً بصورة تفضيلية. وعلى عكس ذلك سعت الحكومة الوطنية في تايوان عمداً إلى عدم تشجيع تأسيس الشركات الخاصة الكبيرة لمنع ظهور منافسين سياسيين لها. وفي كوريا الجنوبية تعمدت الدولة تقليد اليابان وشبكات زايباتسو الخاصة بها، وبالتالي قدمت الدعم المالي للمؤسسات الخاصة الكبيرة بطرق متعددة؛ ونتيجة لذلك تغلبت السياسة الصناعية للدولة الكورية على العوامل الثقافية بشكل تام. وبما أن بنية الأسرة الكورية تشبه بنية الأسرة في الصين أكثر بكثير مما تشبه تلك القائمة في اليابان، فقد تعيَّن أن تفرض (هذه البنية) إنشاء شركات صغيرة الحجم ومستويات منخفضة من الحشد الصناعي، لكن كوريا الجنوبية بعد عام 1961 كانت مصممة على دفع عملية التنمية الاقتصادية الكورية قدماً باستخدام النموذج الياباني، علماً بأن الشركات اليابانية الكبرى وشبكات كيريتسو التي تضمها ليست إلا جزءاً من ذلك النموذج.

من المؤكد أنه ليس ثمة ارتباط مباشر بين درجة التدخل الحكومي في الاقتصاد وحجم المؤسسات في القطاع الخاص. ولدى كل من هونغ كونغ وتايوان شركات ذات حجم صغير، ومع ذلك اتبعت الحكومة التايوانية سياسة التدخل في القطاع المالي مثلها مثل الحكومة الكورية. وفي تايوان كما في كوريا الجنوبية - لكن على عكس الإدارة الاستعمارية البريطانية في هونغ كونغ التي انتهجت سياسة عدم التدخل - كانت جميع المصارف الكبرى المسؤولة عن تمويل الأعمال التجارية التايوانية مملوكة للدولة، وظلت ملكاً لها فترة أطول مما حدث في كوريا الجنوبية[22].

لقد فرضت كل من تايوان وكوريا الجنوبية قيوداً مشددة على معدلات الفائدة وأسعار الصرف وتدفقات رأس المال، وحددتا بشكل صارم عدد المؤسسات المالية

الأجنبية التي بوسعها مزاولة أعمالها فيهما. وخصص كلا البلدين القروض للقطاعات الاستراتيجية، وكان الفرق الرئيسي بينهما هو أن كوريا الجنوبية كانت أكثر انتقائية في توزيع القروض، ووجهت الموارد نحو مجموعات تشايبول الضخمة، بينما لم تبد الدولة التايوانية (خارج القطاع العام) تعاطفاً مماثلاً مع الشركات الكبيرة[23].

إذاً لعبت سياسة الدولة دوراً مهماً في تحديد حجم المؤسسات وشكل البنية الصناعية في كوريا الجنوبية. وفي اليابان شجعت تلك السياسة الميل نحو المؤسسات الكبيرة الحجم التي كانت أصلاً جزءاً من الثقافة. وفي تايوان أثرت سياسة الحكومة في نواح عديدة من التنمية الصناعية، لكن ليس في حجم المؤسسات، بحيث ظلت العوامل الثقافية من العوامل المهمة المؤثرة. وفي هونغ كونغ نادراً ما أثرت إجراءات الدولة في البنية الصناعية؛ لذلك فإن هونغ كونغ تمثل أنصع مثال على الثقافة الاقتصادية الصينية التي لم يشوهها التلاعب المتعمد من جانب الدولة.

وهكذا، فإن هناك عدداً كبيراً من العوامل إلى جانب الثقافة يمكن أن تؤثر في البنية الصناعية؛ لكن دور الثقافة لا سيما الترابط الاجتماعي التلقائي، لم يُعط حقه قط في التحليل الاقتصادي التقليدي لتفسير الاختلافات الكبيرة بين المجتمعات التي وصلت إلى مستوى متشابه من التنمية.

الفصل الثامن والعشرون

مـــزايـــــا الحجـــم

تناولنا في هذا الكتاب مجموعة متنوعة من المجتمعات من زاوية محددة للثقافة تتعلق بالحياة الاقتصادية، وهي القدرة على إقامة مؤسسات جديدة، وكانت كل الحالات التي بحثناها بعمق هنا ناجحة اقتصادياً. وقد ركز الكتاب كثيراً على آسيا؛ لأن كثيراً من دولها على وشك الانتقال من مرتبة العالم الثالث إلى مرتبة العالم الأول، ويقال عادة إن الثقافة تمثل عاملاً مهماً في النجاح الآسيوي، وبالتأكيد كان يمكن تضمين كثير من الثقافات الأخرى حول العالم في هذه الدراسة، لكن كل دراسة مقارنة يجب أن تختار بين الاتساع والعمق. وعلى أي حال فقد تم تحديد الإطار التحليلي العام لفهم مختلف جسور الترابط الاجتماعي الاقتصادي، وبالتالي يمكن تطبيقها على المجتمعات الأخرى.

يمكن بإيجاز وصف ذلك الإطار والفرضيات المؤيدة له على النحو التالي: لا يقوم الأفراد بكل النشاط الاقتصادي في العالم المعاصر بل تقوم به المؤسسات التي تتطلب درجة عالية من التعاون الاجتماعي. فحقوق الملكية والعقود والقانون التجاري جميعها "مؤسسات أو قوانين" لا غنى عنها لإقامة نظام اقتصادي حديث يعتمد على توجهات السوق، لكن يمكن تخفيض تكاليف الصفقات كثيراً إذا أضفنا إلى هذه المؤسسات رأس المال الاجتماعي والثقة، والثقة بدورها نتاج مجتمعات قائمة أصلاً على المعايير أو القيم الأخلاقية المشتركة، وهذه المجتمعات على الأقل كما يعايشها ويخبرها الأعضاء الأحدث عهداً، ليست وليدة الاختيار العقلاني بالمعنى الاقتصادي للكلمة.

إن العائلة هي أكثر الأشكال العديدة لرأس المال الاجتماعي بداهة وطبيعية، والتي تُمكِّن الأفراد من الثقة بالآخرين، كما تمكنهم من إنشاء المؤسسات الاقتصادية، مع ما يستتبع ذلك من كون الغالبية العظمى من الأعمال التجارية في الماضي والحاضر أعمالاً عائلية. وتؤثر تركيبة الأسرة في طبيعة الأعمال العائلية؛ فالعائلات الكبيرة الممتدة في

جنوب الصين ووسط إيطاليا أصبحت أساس المشروعات النشطة الكبيرة الحجم. وفيما وراء العائلة هناك صلة القرابة مثل روابط النسب في الصين وكوريا الجنوبية التي تعمل على توسيع دائرة الثقة.

غير أن العائلات مزيج من النعمة والنقمة فيما يتعلق بتأثيرها في التنمية الاقتصادية؛ فإذا لم تقترن الرابطة العائلية بتركيز قوي على التعليم، على النحو القائم في الثقافة الكونفوشيوسية أو اليهودية، فإنه يمكن أن تؤدي إلى عائق خانق يتمثل في محاباة الأقارب والجمود الفطري. كما أن الرابطة العائلية المفرطة في قوتها يمكن أن تكون على حساب الأشكال الأخرى من الترابط الاجتماعي؛ لذلك فإن أجواء انعدام الثقة السائدة بين غير الأقارب في المجتمعات ذات الرابطة العائلية القوية؛ مثل الصين وجنوب إيطاليا، تحد من قدرة الغرباء على التعاون فيما بينهم في مشروعات اقتصادية. وفي معظم الثقافات هناك نوع من المقايضة بين قوة الروابط العائلية وقوة الأواصر بين الغرباء. وإن القدرة على الدخول بسهولة في شراكات مع غير الأقارب تعني بالضرورة أن العائلة لا تشكل أفقاً اجتماعياً شاملاً.

غير أنه في مجتمعات أخرى، كانت هناك - وما تزال - أشكال أخرى من رأس المال الاجتماعي إلى جانب العائلة وصلة القرابة؛ فقبل تحديث اليابان بوقت طويل كانت تضم تشكيلة واسعة من المجموعات الاجتماعية غير القائمة على صلة القرابة، والتي كان وضعها المتسامح يتمثل في تركيبة عائلية تجيز انضمام الغرباء بسهولة إلى الأسرة. وفي ألمانيا نجد مجموعة متنوعة من البنى القائمة على صلة القرابة، مثل النقابات المهنية المتوارثة من المرحلة الإقطاعية في تاريخ تلك البلاد. وفي الولايات المتحدة الأمريكية، كان الترابط الاجتماعي نتاج الثقافة الدينية البروتستانتية الطائفية، وبعبارة أخرى لا يوجد جسر واحد يوصل إلى الترابط الاجتماعي خارج العائلة، يمتد عبر جميع الثقافات التي تظهر درجة عالية من الثقة والترابط الاجتماعي التلقائي.

غير أن هناك حالة مشتركة تنطبق على كثير من المجتمعات ذات الروابط العائلية التي تعاني من درجة متدنية من الثقة بين الغرباء؛ فالصين وفرنسا وجنوب إيطاليا وغيرها من المجتمعات ذات الثقة المتدنية، مرت جميعها بفترة من المركزية السياسية القوية، عندما

تعمد إمبراطور أو ملك أو دولة ذات حكم مطلق التخلص من منافسيهم على السلطة، وفي هذه المجتمعات جرى استنزاف رأس المال الاجتماعي الذي كان متوافراً في الفترة التي سبقت الحكم المركزي المطلق، وسُخرت بنى اجتماعية مثل النقابات المهنية الفرنسية لخدمة الدولة. وعلى العكس من ذلك فإن المجتمعات التي تمتعت بدرجة عالية من الثقة الاجتماعية، مثل اليابان وألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية، لم تشهد قط فترة مطولة من سلطة الدولة المركزية. وبتوزع السلطة السياسية - كما حدث في العهود الإقطاعية اليابانية والألمانية، أو كنتيجة للبنية الدستورية التي ظهرت مع مرور الوقت في الولايات المتحدة - يمكن أن ينتشر عدد كبير من المنظمات الاجتماعية دون تدخل من أحد، ويصبح أساساً للتعاون الاقتصادي.

وبرغم أننا لم نتناول حالات في هذه الفئة، فمن الممكن أيضاً وجود مجتمع ليس فيه عائلات قوية ولا مؤسسات قوية خارج صلة القرابة، وهو مجتمع يعاني من نقص شامل في رأس المال الاجتماعي. والحالات التي تطرقنا إليها وكاد أن ينطبق عليها هذا الوصف هي المزارعون المعدمون الذين وصفهم إدوارد بانفيلد (Edward Banfield) في جنوب إيطاليا، والذين كانت عائلاتهم من نوع العائلات النووية الصغيرة والضعيفة، والطبقة السوداء المحرومة في الأحياء الفقيرة في المدن الأمريكية المعاصرة، حيث تشكل العائلات التي تفقد أحد الأبوين العرف السائد، ومن المرجح أن تكون هناك حالات أخرى أيضاً. فالريف الروسي مثلاً لا يعرف حياة الترابط الغنية خارج المزارع الجماعية التابعة للدولة والمعروفة باسمي كولخوزي (kolkhozi) وسوفخوزي (sovkhozi) وتعد عائلة المزارع الروسي مضطربة وضعيفة. ويبدو في كثير من المدن الأفريقية المعاصرة أن البنى القبلية القديمة والروابط العائلية قد تفككت نتيجة للتوسع السريع للمدن، ولم تحل محلها مؤسسات طوعية قوية خارج صلة القرابة. وهذا النوع من المجتمع المتنافر لا يشكل أرضاً خصبة للنشاط الاقتصادي، حيث إنه لا يساند المؤسسات الكبيرة ولا الأعمال التجارية العائلية. لكن هناك قاسماً مشتركاً مثيراً للاهتمام في هذه المجتمعات، وهو وجود جماعات خارجة على القانون؛ فالبنية الاجتماعية الموجودة فعلاً هي المنظمات الإجرامية. ويتمثل هذا في أن هناك دافعاً إنسانياً طبيعياً وعالمياً نحو الترابط الاجتماعي، والذي إن مُنع من التعبير عن ذاته من خلال البنى الاجتماعية المشروعة مثل

العائلة أو المنظمات الطوعية، فإنه يظهر في أشكال مَرَضية مثل العصابات الإجرامية. وبالفعل، ظهرت "عصابات المافيا" كأحد أقوى أشكال التنظيم الاجتماعي في أماكن، مثل جنوب إيطاليا والأحياء الشعبية الفقيرة في المدن الأمريكية وروسيا وكثير من مدن دول جنوب الصحراء الأفريقية.

إحدى النتائج المباشرة للثقافة ذات الميل إلى الترابط الاجتماعي التلقائي، هي القدرة على إنشاء مؤسسات كبيرة وحديثة. بالطبع هناك مجموعة من العوامل التقنية والعوامل الأخرى المتعلقة بحجم السوق التي تقف وراء ظهور الشركات الكبيرة ذات الإدارة المحترفة، نتيجة سعي المنتجين والموزعين لتحقيق أفضل فاعليات الحجم. لكن إنشاء مؤسسات كبيرة قادرة على استغلال مثل هذه الفاعليات يصبح أسهل كثيراً إذا كانت هناك أصلاً ثقافة تميل إلى التنظيم الاجتماعي التلقائي. ويبدو أنه ليس من قبيل المصادفة أن تكون ثلاثة مجتمعات ذات درجة عالية من الثقة، هي اليابان وألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية رائدة في مجال تطوير المشروعات الكبيرة ذات الإدارة المحترفة. وعلى عكس ذلك، فإن المجتمعات ذات الثقة المتدنية - مثل فرنسا وإيطاليا والدول الصينية غير الشيوعية بما فيها تايوان وهونغ كونغ - تأخرت نسبياً في الخروج من نطاق الأعمال التجارية العائلية إلى دائرة الشركات الحديثة.

في حال غياب دائرة واسعة من الثقة والميل نحو الترابط التلقائي، يكون أمام المجتمع خياران لإنشاء مؤسسات اقتصادية كبيرة الحجم. الأول هو خيار جرى استغلاله منذ الأزل، ويتمثل في استخدام الدولة كمحرك للتنمية الاقتصادية بصورة مباشرة في شكل مشروعات تملكها الدولة وتديرها. وكثير من المجتمعات العائلية التي تحكمها دول قوية، والتي ترغب في إقامة مشروعات كبيرة الحجم قد اتبعت هذا الطريق، ومن ضمنها فرنسا وإيطاليا وتايوان. كما تندرج كوريا الجنوبية في هذه الفئة أيضاً، وبرغم أن مؤسساتها الكبيرة تشكل نظرياً جزءاً من القطاع الخاص، فإنها تدين بهيمنتها إلى المحاباة طويلة الأمد التي أبدتها نحوها الدولة الكورية.

أما الخيار الثاني لإقامة مؤسسات كبيرة في مجتمع ذي درجة متدنية من الثقة، فهو الاستثمار الأجنبي المباشر أو المشروعات المشتركة مع شركاء أجانب كبار. وكان هذا

الطريق (الذي لم أبحثه مطولاً في هذا الكتاب) هو الأداة التي استخدمتها كثير من الدول سريعة النمو في جنوب شرق آسيا. وقد تفادت الدول التي درسناها في هذا الكتاب بشكل عام الاستثمار الأجنبي على نطاق واسع، مفضِّلة أن تنشئ مؤسسات كبيرة بمواهب محلية (وإن يكن غالباً برأس مال أجنبي) وغالباً ما تشتمل قائمة الشركات الكبرى في دول مثل سنغافورة أو ماليزيا أو تايلاند إلى جانب الشركات المملوكة للدولة، على فروع محلية لمؤسسات كبيرة متعددة الجنسيات. كما يصح هذا النمط في كثير من دول أمريكا اللاتينية، ويبدو أنه قد أخذ أيضاً يتبلور في أجزاء من العالم الشيوعي السابق.

قد يقول المرء إنه ما دامت ثمة إمكانية للتغلب على الفشل في إقامة مؤسسات اقتصادية كبيرة الحجم في القطاع الخاص؛ إما بتدخل الدولة أو عن طريق الاستثمار الأجنبي، فإن مجمل قضية الترابط الاجتماعي التلقائي تفقد أهميتها على المدى البعيد. وهذا صحيح إلى حد ما؛ ففرنسا - برغم ضعف قطاعها الخاص - استطاعت أن تتبوأ مكانة الصدارة بوصفها دولة متطورة تقنياً من خلال شركاتها المملوكة للدولة أو المدعومة من قبلها. بيد أن هناك تحذيرات مهمة من تلك المقولة؛ فالشركات التي تديرها الدولة أقل فاعلية من مثيلاتها الخاصة؛ فالإدارات تتعرض باستمرار لإغراء بناء قراراتها على معايير سياسية بدلاً من معايير السوق، وربما يكون اتجاه الاستثمار الاستراتيجي للدولة في مجمله خاطئاً بسبب خطأ بسيط في الحسابات. صحيح أنه في بعض الثقافات يمكن أن تدار الشركات الحكومية بشكل أفضل من غيرها، وأنه توجد آليات لحماية تلك الشركات من الضغوط السياسية، ولكن مع أن إدارة الشركات الحكومية في كوريا الجنوبية وتايوان قد تكون أفضل من تلك الموجودة في البرازيل أو المكسيك، فهي ما تزال أقل كفاءة ونشاطاً من مثيلاتها في القطاع الخاص.

يتسبب الاستثمار الأجنبي المباشر في إحداث مشكلات من نوع آخر، ومع أن المهارات التقنية والإدارية التي تجلبها الشركات الأجنبية المتعددة الجنسيات معها تنتشر في النهاية في الاقتصاد المحلي، فإن هذه العملية قد تستغرق سنوات عديدة. وفي هذه الأثناء وعندما تكون الدول التي فيها فروع الشركات الأجنبية هي الشركات الرائدة فإنها

تواجه مشكلات في تأسيس أعمال تجارية يملكها ويديرها السكان المحليون. وكثير من الدول السريعة التحديث في آسيا؛ مثل اليابان وكوريا الجنوبية وتايوان سمحت بدخول رأس المال الأجنبي، لكنها لجمت الاستثمار المباشر من جانب الشركات الأجنبية المتعددة الجنسيات من أجل إعطاء الأعمال التجارية المحلية فرصة للوصول إلى المستويات العالمية. والاستثمار المباشر يأتي بالتقنية والمهارات على الفور، لكنه قد يعوق الاستثمارات في مجالي البنية التحتية والتعليم اللازمة لإنشاء مجموعة قوية من المهندسين ورجال الأعمال والمديرين المحليين. والاستثمار الأجنبي المباشر - شأنه شأن الأشكال الأخرى للتبعية - غالباً ما يولد مشاعر من الاستياء والغيرة قد تصل إلى الساحة السياسية.

تعتبر العوامل الثقافية مثل الترابط الاجتماعي التلقائي مجرد جزء من عوامل عديدة تساهم في النمو الكلي للناتج المحلي الإجمالي، وليست دائماً هي العامل الأهم، كما أن أنواع القضايا التي يدرسها علماء الاقتصاد الذين يمثلون التيار السائد؛ مثل سياسات الاقتصاد الشامل النقدية منها والمالية والمؤسسات والظروف الدولية والحواجز أمام التجارة وما شابه ذلك، تظل العوامل الحاسمة التي تحدد نمو الناتج المحلي الإجمالي على المدى الطويل. ويبدو أن الأثر الرئيسي للترابط الاجتماعي التلقائي يظهر في البنية الصناعية، أي في عدد المؤسسات الكبيرة وأهميتها مقابل المؤسسات الصغيرة في الاقتصاد الوطني، وطرق تفاعلها فيما بينها، ووجود الشبكات وما إلى ذلك. والثقافة تحول دون نشوء الشركات الكبيرة في بعض المجتمعات وتسمح بها في مجتمعات أخرى، وتحفز إلى ظهور أشكال جديدة من المشروعات الاقتصادية في غيرهما؛ مثل التنظيم الشبكي الياباني.

تحدد البنية الصناعية بدورها القطاع الاقتصادي العالمي الذي تشارك فيه الدولة، والهدف من المؤسسات والشركات الكبيرة هو استغلال وفورات الحجم في قطاعات تتميز بالحاجة إلى رأس مال كبير، أو تنطوي على عمليات تصنيع معقدة للغاية، أو تتطلب شبكات توزيع واسعة النطاق. ومن جهة أخرى تمتاز الشركات الصغيرة بقدرة أكبر على تنظيم أنشطة تعتمد على أعداد أكبر من الأيدي العاملة، وفي قطاعات تحتاج

إلى المرونة والابتكار والسرعة في اتخاذ القرار. ويتجه المجتمع الذي يضم شركات عملاقة نحو قطاعات السيارات وأشباه الموصلات والطيران والفضاء وما شابه ذلك، بينما تركز المجتمعات التي تميل نحو الأعمال التجارية الصغيرة على الملابس الجاهزة والتصاميم والمخارط والأثاث. وتجدر الإشارة إلى أنه حتى الآن لم تكن هناك علاقة واضحة بين معدل الحجم والنمو الكلي للناتج المحلي الإجمالي. وقد تمكنت المجتمعات من أن تحقق ثراءً كبيراً، سواء بانتهاج طريق الشركات الكبيرة أو طريق الشركات الصغيرة. فتايوان ليست أفقر من كوريا الجنوبية؛ لأن متوسط حجم شركاتها أصغر منها، وإيطاليا حققت نمواً أسرع من ألمانيا في الثمانينيات. وما تفتقده الشركات الصغيرة على صعيد النفوذ المالي والإمكانيات التقنية والقدرة على الاستمرار والصمود، تعوض عنه بالمرونة وبسرعة اتخاذ القرار والتحرر من البيروقراطية والقدرة على الابتكار.

لقد تغيرت المكانة النسبية التي تتمتع به الشركات الكبيرة مقابل الشركات الصغيرة بمرور الوقت. ففي النصف الأول من هذا القرن ربط معظم الأفراد أعلى مستويات الحداثة الصناعية بالحجم الكبير جداً. وبات النمط السائد في جميع أنحاء العالم هو قيام الحكومات بتشجيع إنشاء صناعات ثقيلة ضخمة من النوع الذي مكّن الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا من أن تحتلا مركز الصدارة بين الدول الصناعية في النصف الثاني من القرن التاسع عشر.

وفي فترة أحدث عهداً انقلب هذا الوضع إلى الاتجاه المعاكس، فأصبح التصور بأن الشركات الصغيرة أكثر ابتكاراً وقدرة على خلق فرص العمل، هو الذي يحدد صيغة السياسة العامة في الولايات المتحدة وأوربا. وتحاول معظم الشركات اليوم تقليص حجمها واتباع اللامركزية واكتساب درجة أكبر من المرونة. وأصبح في ذهن كل فرد مثال صناعة الحاسوب، حيث تمكن ستيف جوبز (Steve Jobs) وستيف وزنياك (Steve Wozniak) من اختراع الحاسوب الشخصي في مرآبهما وبدء ثورة تقنية أدت خلال عقد من الزمن إلى إضعاف شركة آي. بي. إم العملاقة. كما يقال بأن التحسينات التي تحققت في تقنية الاتصالات تجعل من الممكن نشوء صناعات أقل مركزية وتركيزاً من ذي قبل بكثير؛ مما يجعل الشركات الصغيرة تقف على قدم المساواة مع منافساتها الكبيرة.

هذا الهوس الحالي بالشركات الصغيرة قد لا يكون له أساس أفضل من الولع السابق بالشركات الكبيرة[1]؛ ففي قطاعات عديدة تفرض وفورات الحجم المهمة حداً أدنى معيناً من الحجم الفعال. واليوم يحتاج المرء إلى إنفاق أكثر من مليار دولار لإنشاء مرفق تصنيع رقائق السيليكون يمثل قمة التقنية، وقد واصلت التكلفة ارتفاعها المطرد طيلة العقد الماضي. وتمثل عمليات الاندماج والشراء المتواصلة للشركات - بدءاً بقطاع الرعاية الصحية وانتهاءً بقطاع الاتصالات - شاهداً على حقيقة أن المديرين التنفيذيين الذين يتخذون قرارات الاستثمار ما يزالون يؤمنون بأن ثمة إمكانية لاستغلال وفورات مهمة للحجم والنطاق. وفي الواقع فإن صورة الصناعة المنزلية لإنتاج نظم الحاسوب، حيث يتمكن شخص طموح يعمل في مرآب منزله من كتابة نظم حاسوب تشكل فتحاً عظيماً، لكنها لا تشكل صفة مميزة للحقول الأخرى للتقنية المتطورة. ووضع برامج حاسوب تنافسية اليوم عملية بيروقراطية كبيرة الحجم على نحو مطرد[2]، وقد لا يكون ابتكار نظام تشغيلي جديد بحاجة إلى رأس المال الكبير ذاته الذي يتطلبه بناء مصنع فولاذ متكامل، لكنه مع ذلك نشاط يمكنه الاستفادة من وفورات مهمة في الحجم، وليس مصادفة أن تصبح الصناعة الأمريكية لبرامج الحاسوب خاضعة لهيمنة طرف واحد كبير وهو ميكروسوفت، وأن تشرع جميع الشركات المبتدئة الصغيرة بالاندماج، أو تشتريها شركة كبرى أو تعلن إفلاسها.

قد تتغير في المستقبل الأهمية النسبية للحجم، وبالتالي أهمية الشركات الصغيرة مقابل الكبيرة، وبطرق يصعب التنبؤ بها. وسوف تعتمد وفورات الحجم في المستقبل على التطورات التقنية التي لم تحدث بعد، وبالتالي يستحيل التنبؤ بها. وما كان في وسع أحد أن يعرف سلفاً أن بطء شركة آي. بي. إم في اتخاذ القرارات سيُضعف من المزية الهائلة التي تتمتع بها في مجال البحث والتطوير، أو أن تطوير تقنية صنع الفولاذ بطريقة الصب المتواصل سيجعل من الممكن إنشاء مصانع مصغرة يمكن أن تنتزع حصة السوق من المنتجين الكبار التقليديين في السوق، ومن الممكن أن تزداد وفورات الحجم في بعض القطاعات وتنخفض في بعضها الآخر في الوقت ذاته، بحيث لا يظهر نمط إجمالي عام.

في ضوء هذه الأنواع من الشكوك التي تكتنف موضوع الحجم، فإنه يمكن القول بأن الشكل المثالي للتنظيم الصناعي في المستقبل لن يكون شركات صغيرة أو كبيرة الحجم، بل بنى شبكية تجمع بين مزايا الاثنين، ويمكن للتنظيمات الشبكية أن تستفيد من وفورات الحجم مع تفادي التكاليف غير المباشرة وتكاليف الوكالات التي تتكبدها المؤسسات الكبيرة ذات الإدارة المركزية؛ فإذا حدث ذلك فعلاً، فسوف تحظى المجتمعات ذات الدرجة العالية من الثقة الاجتماعية بمزية طبيعية، ويمكن للشبكات أن تخفض كثيراً من التكاليف المرتبطة بالصفقات إذا اتَّبع أعضاؤها مجموعة غير رسمية من القواعد التي لا يتطلب التفاوض والتقاضي حولها وتنفيذها إلا قدراً ضئيلاً من التكاليف غير المباشرة. وفي اللحظة التي تنهار فيها الثقة بين أعضاء شبكة الأعمال فلا بد من تحديد العلاقات بشكل تفصيلي، وتقنين اللوائح غير المكتوبة، وتدخُّل أطراف ثالثة لتسوية الخلافات، وفي هذه المرحلة لا تعود الشبكة تشبه الشبكة المعتادة بل تصبح أشبه بالعلاقة في السوق أو بمؤسسة هرمية من الطراز القديم، وذلك تبعاً لدرجة التكامل بين أعضائها.

لعل التصنيع المتقشف هو أوضح مثال على المكاسب التي تُجنى على صعيد الفاعلية من انتشار البنى الشبكية في إطار المجتمع الذي تسود فيه درجة عالية من الثقة، ويؤدي التصنيع المتقشف إلى اتباع اللامركزية في عملية صنع القرار نزولاً إلى المستوى الأدنى على أرض المصنع، ويحل محل الشركة المركزية القائمة على اللوائح والأنظمة، إحساس أكثر ألفة بروح الجماعة في مكان العمل. كما يوحد معدلات التعويض في مختلف أقسام المؤسسة (لكن من المفارقة أنه يزيد الحوافز الفردية بجعل إزالة نظام التوظيف والترقية القائم على الأقدمية شيئاً ممكناً). وكل ما يُفقد من مكافآت وعقوبات فردية بموجب مبدأ العصا والجزرة يتم تعويضه بدرجة أعلى من المجهود الجماعي والولاء والتضامن، ويمكن قياس تأثير المكاسب في الإنتاجية التي أصبحت ممكنة من خلال هذا الشكل من التنظيم، وهو تأثير كبير سبق أن ترتبت عليه مضاعفات في جميع أرجاء السوق.

إن للترابط الاجتماعي التلقائي أثراً كبيراً في الحياة الاقتصادية؛ فهو يؤثر في البنية الكلية للاقتصادات الوطنية، وفي التوزيع القطاعي للصناعات، وفي الدور الذي تشعر الدولة برغبة في أدائه، وفي الأصول اليومية التي يتعامل العمال في ظلها مع المديرين

وفيما بينهم أيضاً، كما يمكن أن يكون له تأثير مهم في مجموع الناتج المحلي الإجمالي. ومن الممكن تصور فترات مستقبلية تتولى فيها الشركات الكبيرة والمعقدة والمتطورة أخذ زمام المبادرة في خلق الثروة. وكذلك يمكن تصور فترات مستقبلية أخرى تهيمن فيها الشركات الصغيرة الحاذقة والمبدعة. وبما أننا لا نستطيع التنبؤ بالاتجاهات المستقبلية في مجال التقنيات، فلا يمكننا أن نعرف أياً من هذه الفترات المستقبلية سوف تتحقق وترى النور، غير أن ما يمكننا قوله هو أن تأثير الفوارق الثقافية في الميل نحو الترابط الاجتماعي سوف يكون له وقع كبير على الحياة الاقتصادية، وإن كان غير محدد في هذه اللحظة.

الفصل التاسع والعشرون

معجزات كثيرة

لعل من الواضح بعد كل ما قيل أنه لا يوجد نموذج آسيوي واحد للتنمية الاقتصادية ولا تحدّ كونفوشيوسي موحد للغرب.

بالطبع هناك بعض النواحي الثقافية المشتركة بين جميع المجتمعات في شرق آسيا، ومن بينها احترام التعليم الذي يشكل قاسماً مشتركاً بين اليابانيين والصينيين والكوريين الجنوبيين والثقافات الأخرى التي تأثرت بالكونفوشيوسية بشكل ملموس. وربما لم يكن احترام التعليم - بدافع ثقافي - مجدياً اقتصادياً منذ خمسين أو مئة عام، عندما كانت عوائد التعليم العالي ضئيلة نسبياً، لكن في عالم التقنية اليوم، ازدادت عوائد المهارات والتعليم زيادة هائلة. وبينما تخلق السوق ذاتها حافزاً إلى الاستثمار في التعليم، فمن المفيد جداً أن يحض الآباء أبناءهم على النجاح في المدرسة، وأن تنشئ الحكومة الصروح التعليمية لكي يصبح التعلُّم عادة لدى هؤلاء الأبناء.

وبالمثل فإن لدى جميع الثقافات في شرق آسيا أخلاقيات عمل متشابهة، لها جذور مختلفة نوعاً ما تبعاً للبلد الذي نشأت فيه؛ ففي اليابان تنبع هذه الجذور من البوذية أكثر من سواها، بينما يبدو في كوريا الجنوبية والصين أنها تنبثق من الكونفوشيوسية[1]. وقد تفهمت كل هذه المجتمعات شرعية العمل الدنيوي واختفت إلى حد كبير القيم الأرستقراطية أو الدينية التي تزدري التجارة أو جمع المال أو كرامة العمل اليومي.

أخيراً لعبت الدولة في معظم المجتمعات الآسيوية دوراً كبيراً ونشطاً في تحديد اتجاه التنمية الاقتصادية، لكن تبقى هذه مجرد واحدة من الخصائص العامة للتنمية الآسيوية. وهناك درجة واسعة من الاختلاف في مدى تدخل الدولة وطبيعته في سائر أرجاء شرق آسيا، بدءاً من النشاط المفرط للدولة الكورية في عهد بارك تشونغ هي (**Park Chung Hee**)، وانتهاءً بسياسة عدم التدخل شبه التام للحكومة الاستعمارية البريطانية في هونغ كونغ.

ويرى كتّاب مثل تشالمرز جونسون (Chalmers Johnson) وجيمس فالوس (James Fallows) أن تدخل الدولة والسياسة الصناعية يعتبران جوهر "المعجزة الاقتصادية" الآسيوية، لكن النجاح الاقتصادي لا يرتبط ارتباطاً جيداً بدرجة تدخل الدولة بين دول شرق آسيا، مما يوحي بأن السياسة الصناعية بحد ذاتها ليست العامل الرئيسي الذي يحدد النمو، وما قد تتميز به منطقة شرق آسيا من الناحية الثقافية أن تلك الدول الواقعة فيها والتي سعت إلى انتهاج سياسة التدخل في الاقتصاد، كانت أكثر نجاحاً بكثير في مسعاها دون أن تتسبب في إحداث عواقب ضارة.

لكن على صعيد التواصل الاجتماعي هناك اختلافات كبرى بين اليابان والصين وكوريا الجنوبية، أدت إلى ظهور تباين في بناها الصناعية وممارساتها الإدارية وأشكالها التنظيمية، ويميل كثير من الأمريكيين والأوربيين إلى اعتبار آسيا أكثر تجانساً مما هو واقع الحال فعلاً، حيث شهدت تايوان وسنغافورة وجمهورية الصين الشعبية وغيرها من دول جنوب شرق آسيا نهوضاً سريعاً واتبعت مسار التنمية ذاته الذي اتبعته اليابان، ولكن جاء ذلك في مرحلة لاحقة، وقد عزز هذا الرأي مروّجو فكرة التحدي الكونفوشيوسي النابع من شرق آسيا.

لكن الحقيقة هي أن الدول الآسيوية مقسمة إلى قطاعات مختلفة من الاقتصاد العالمي ويحتمل أن تظل كذلك فترة طويلة، فقد انتقلت كل من اليابان وكوريا الجنوبية بمؤسساتهما الكبيرة للعمل في مجالات، مثل السيارات والأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية وأشباه الموصلات، وتتنافسان فيها مباشرة مع الصناعات الأمريكية الشمالية والأوربية الكبيرة. لكن هذه المجالات لا تشكل مصدر قوة طبيعية لمعظم المجتمعات الصينية التي تحقق أداءً أفضل في قطاعات تتسم فيها المرونة وليس الحجم بالأهمية. وفي الحقيقة ثمة ثقافتان اقتصاديتان متنافستان تظهران في آسيا إحداهما يابانية والأخرى صينية. وكل من هاتين الثقافتين موحدة بالمعنى الحرفي للكلمة بمؤسسات شبكية كبيرة ترتكز بشكل خاص على ثقة اجتماعية معمّمة في حالة الثقافة اليابانية، وعلى العائلة وصلة القرابة في حالة الثقافة الصينية. ومن الواضح أن هذه الشبكات تتفاعل فيما بينها في جوانب عديدة، لكن خطوط شبكة أسلاكها الداخلية تسير في اتجاهات متمايزة جداً.

إن الصعوبات التي تعاني منها المجتمعات الصينية في تأسيس الشركات الكبيرة الخاصة ذات الإدارة المحترفة سوف تشكل لها في المستقبل مأزقاً سياسياً أكثر منه اقتصادياً. وليس واضحاً أن غياب المؤسسات الكبيرة ذات الإدارة المحترفة يمثل عقبة كبيرة في وجه النمو الكلي السريع للناتج المحلي الإجمالي. والذين قالوا بأن الرابطة العائلية الصينية ستعوق عملية التحديث الاقتصادي كانوا مخطئين بكل بساطة، وسيظلون كذلك في غياب التطورات التقنية التي تحبذ المؤسسات الكبيرة. وفي الواقع من المحتمل أيضاً أن تزدهر الأعمال التجارية العائلية الصينية الصغيرة بشكل أفضل من المؤسسات اليابانية الكبيرة في عصر العمليات السريعة لإعادة الهيكلة وتقليص الحجم. وإذا كان الهدف الوحيد لهذه المجتمعات هو تعظيم الثروة الإجمالية؛ فإنها لا تحتاج عندئذ إلى أن تتجاوز دائرة الأعمال التجارية العائلية الصغيرة نسبياً؛ فكندا ونيوزيلندا والدنمارك أصبحت جميعها دولاً غنية من خلال الزراعة والمواد الخام والقطاعات الأخرى المنخفضة التقنية نسبياً. وليس واضحاً أن هذه الدول أقل سعادة لافتقارها إلى صناعات محلية قوية لأشباه الموصلات والطيران والفضاء.

من جهة أخرى، يعتقد كثير من الدول أن إقامة صناعات في بعض القطاعات الاستراتيجية المهمة شيء جديد في حد ذاته، إما لاعتقادها بأنها تعرف أكثر من السوق أين تكمن أفضل العوائد على المدى الطويل، وإما لسعيها وراء غايات غير اقتصادية مثل المكانة الدولية أو الأمن القومي. وتمثل فرنسا وكوريا الجنوبية مثالين رئيسين للدول التي ترتبط فيها عملية اتخاذ القرارات الاقتصادية بأهداف غير اقتصادية.

هذا النوع من المجتمعات هو الذي يمكن أن يؤدي فيه عدم وجود ميل تلقائي نحو إنشاء مؤسسات كبيرة إلى الوقوع في أكبر قدر من الأخطاء والأخطار غير المتوقعة؛ فإذا عجز القطاع الخاص عن خلق صناعات استراتيجية بمفرده، فسوف تشعر الدولة عندئذ بإغراء شديد للتدخل ولتشجيع التنمية في ذلك الاتجاه، علماً بأن التنمية الصناعية التي ترعاها الدولة مباشرة تحمل في طياتها جميع أنواع المخاطر غير المرتبطة بالاستثمار الذي تحفز السوق إليه.

إن التنمية الاقتصادية التي تشجع عليها الدولة سوف تسبب بمشكلة على نحو خاص لجمهورية الصين الشعبية؛ فالاقتصاد الصيني منقسم إلى قسمين؛ أحدهما قطاع حكومي قديم وغير فعال ومتداع (يعاني من بين جملة أشياء من وجود صناعة سيارات هي الأقل فاعلية من حيث التشغيل في العالم) والآخر قطاع جديد مرتبط بالسوق يتألف في معظمه من أعمال تجارية عائلية صغيرة أو مشروعات مشتركة مع شركاء أجانب. لكن ما تفتقر إليه الصين اليوم هو القطاع المحلي للشركات الكبيرة الخاصة الحديثة والفعالة. والمعدل المدهش للنمو الإجمالي في الصين في السنوات الأخيرة والذي بلغ زهاء 13٪ سنوياً عامي 1992 و1993، قد حققه إلى حد كبير قطاع المؤسسات التجارية الرأسمالية الصغيرة والاستثمارات الأجنبية. وقد أصبحت معدلات النمو هذه ممكنة بإدخال حوافز السوق في اقتصاد موجه غير فعال مطلقاً. وفي الوقت الراهن، ما تزال الصين فقيرة جداً لدرجة أنها لا تحتاج إلى الاهتمام بالتوزيع القطاعي لصناعاتها، والجميع يشعر بالامتنان على أنهم يحققون نمواً بهذا المعدل المذهل. وهناك كثير من المشكلات الأساسية في الاقتصاد الصيني يجب إيجاد حلول لها؛ مثل وضع نظام ثابت لحقوق الملكية والقانون التجاري.

لكن الصين سوف تواجه مشكلات كبرى عندما تلحق بالمستويات الحالية لمتوسط دخل الفرد في تايوان أو هونغ كونغ في الجيل أو الجيلين المقبلين، هذا إذا استطاعت فعلاً اللحاق بهما. والمطلعون على أحوال الصين قد ألفوا سلسلة متكررة من المشكلات المحتملة التي يمكن أن تكبح النمو المستقبلي للبلاد، مثل الضغوط التضخمية وعدم وجود البنية التحتية، والاختناقات الناجمة عن الخطوات السريعة جداً للتنمية، والتفاوتات الكبيرة في متوسط دخل الفرد بين الأقاليم الساحلية والداخل، إضافة إلى وجود عدد كبير من القنابل البيئية الموقوتة التي يتم زرعها الآن والتي سوف تنفجر في نهاية المطاف. فضلاً عن ذلك، سوف تواجه الصين أيضاً قضية إنشاء شركات كبيرة وحديثة ذات إدارات محترفة، فقد تكون هونغ كونغ أو تايوان مستعدة لترك أشكال التصنيع ذات المكانة الرفيعة إلى الآخرين، فيما تنمو هي بشكل أسرع على أسس السوق وتوجهاتها، لكن الشيء ذاته لا يحتمل أن يصح بالنسبة إلى البر الصيني. ومرد ذلك جزئياً إلى أن الصين بوصفها دولة كبيرة لا تريد أن تتخلف عن ركب الحداثة الصناعية

في أعلى مستوياتها. إن حجم الصين بحد ذاته يفرض عليها أن تطور في نهاية الأمر اقتصاداً متوازناً، يضم كلاً من القطاعات التي تعتمد على وفرة رأس المال وتلك التي تعتمد على وفرة الأيدي العاملة، فلا تستطيع الصين أن تتوقع بلوغ مستوى عال من التنمية الشاملة كطرف يشغل حيزاً محدوداً مثل الدول الصغيرة في شرق آسيا.

لكن الانتقال من الأعمال التجارية العائلية إلى المؤسسات الحديثة سوف يكون بالنسبة إلى الصين أكثر إثارة للمشكلات مما في اليابان أو الولايات المتحدة الأمريكية، وسوف تضطر الدولة إلى لعب دور أكبر بكثير. وتحتاج الصين على أقل تقدير إلى استقرار سياسي ينبع من شرعية أساسية لمؤسساتها السياسية، وإلى بنية فعالة للدولة ذات نزعة لا تميل نحو الفساد الزائد عن الحد أو النفوذ السياسي الخارجي. غير أن التركيبة السياسية الشيوعية للصين تفتقر إلى كل من الشرعية والكفاءة، وليس واضحاً البتَّة لمعظم المراقبين ما إذا كانت المؤسسات السياسية في الصين ستصمد أمام الضغوط الاجتماعية ـ الاقتصادية الهائلة التي تخلقها عملية التصنيع الجامحة، أو ما إذا كان ثمة دولة موحدة بحلول القرن الحادي والعشرين. فالصين التي تفتقر إلى الاستقرار، أو التي تحكمها حكومة هوائية متقلبة لن تكون بيئة مواتية لوضع السياسات الاقتصادية الحكيمة.

إن التباين في الثقافة الاقتصادية بين الصين واليابان له انعكاسات مهمة على اليابان أيضاً، فمع بروز اليابان كقوة اقتصادية عظمى، جرى الحديث بين بعض اليابانيين حول "نموذج ياباني" يجب أن تتبعه الدول الأخرى في آسيا، إن لم يكن أجزاء أخرى من العالم عموماً[2]. وفي الواقع فإن لدى اليابانيين الكثير مما يمكنهم أن يعلموه للدول الأخرى في آسيا (ناهيك عن منافسيهم في أمريكا الشمالية وأوربا) التي سبق لها أن استفادت فائدة عظيمة في الماضي القريب من المهارات التقنية والإدارية اليابانية.

لكن على صعيد البنية الصناعية هناك فجوة واسعة بين اليابان وغيرها من الثقافات الآسيوية، فهناك سبب للاعتقاد بأنه سيكون من الصعب جداً على المجتمعات الصينية اعتماد الممارسات اليابانية؛ فنظام شبكة الأعمال كيريتسو على سبيل المثال يبدو من الصعب جداً تصديره إلى أحد المجتمعات الصينية؛ فالمؤسسات ورجال الأعمال

الصينيون يبدون مفرطين في الفردية إلى درجة تحول دون تعاونهم على ذلك المستوى المتوافر في اليابان، وهم على أي حال لديهم شبكاتهم الخاصة القائمة على رابطة القرابة. وليست هناك إحصائيات أو تقارير حول ما إذا كان ممكناً للتصنيع المتقشف أن يُطبق في أحد المجتمعات الصينية بدرجة النجاح ذاتها التي أحرزها في اليابان أو في أمريكا الشمالية؛ وبعبارة أخرى قد يتعين على الصينيين إيجاد طريق تنظيمي إلى الحداثة خاص بهم.

الفصل الثلاثون

بعد انتهاء الهندسة الاجتماعية

يضطرنا إعلان التقارب العالمي في المؤسسات الأساسية حول الديمقراطية الليبرالية واقتصاد السوق إلى التصدي للتساؤل حول ما إذا كنا قد وصلنا إلى "نهاية التاريخ" حيث تبلغ العملية الواسعة لارتقاء التاريخ البشري ذروتها في الرؤية الهيجلية لمجتمع برجوازي ليبرالي ديمقراطي، وليس في مجتمع اشتراكي كما في النسخة الماركسية[1].

قد يعتقد بعض قراء هذا الكتاب أنه يتخذ موقفاً مختلفاً جداً ومتناقضاً، كونهم يعتقدون أنه يسوق الحجج المعارضة للنظام الاقتصادي الليبرالي الخالص لمصلحة نظام يتصف بالتقليدية والروح الجماعية. وهذا التفسير أبعد ما يكون عن الحقيقة[2]، ذلك أن أياً من الثقافات التقليدية التي تناولها هذا الكتاب بالدراسة، مثل اليابان أو الصين أو كوريا الجنوبية، أو أياً من الثقافات الكاثوليكية - الاستبدادية الأقدم عهداً في أوربا لم تستطع إقامة النظام الاقتصادي الرأسمالي الحديث، وغالباً ما يُوجه النقد إلى ماكس فيبر (Max Weber) لقوله إن المجتمعات الكونفوشيوسية مثل اليابان والصين لا يمكن أن تصبح مجتمعات رأسمالية ناجحة. لكنه كان في الحقيقة يتحدث في إطار نقطة أضيق نوعاً ما؛ فقد أراد أن يفهم لماذا نشأت الرأسمالية الحديثة، فضلاً عن النواحي الأخرى للعالم الحديث مثل العلوم الطبيعية والسيطرة العقلانية على الطبيعة في أوربا البروتستانتية، وليس في الصين أو اليابان أو كوريا الجنوبية أو الهند ذات المجتمعات التقليدية[3]. وكان محقاً تماماً في هذه النقطة عندما أكد أن جوانب من هذه الثقافات التقليدية كانت معادية للحداثة الاقتصادية. ولم تنطلق التنمية الرأسمالية في تلك المجتمعات إلا بعد إدخال الحداثة الاقتصادية من الخارج نتيجة لاحتكاك الصين واليابان مع الغرب. وهذه المواجهة مع التفوق التقني والاجتماعي للغرب أجبرت هذه المجتمعات على التخلي عن كثير من العناصر المهمة في ثقافاتها التقليدية؛ فاضطرت الصين إلى إلغاء "الكونفوشيوسية السياسية"، واضطرت اليابان وكوريا الجنوبية إلى التخلص من

انقساماتها الطبقية التقليدية، واضطرت الأولى إلى توجيه أخلاقيات محارب الساموراي (Samurai) وجهة جديدة.

لم يكن بمقدور أي من المجتمعات الآسيوية التي حققت ازدهاراً اقتصادياً خلال الأجيال القليلة الماضية أن تفعل ذلك دون إدخال عناصر مهمة من الليبرالية الاقتصادية في أنظمتها الثقافية المحلية؛ ومن ضمنها حقوق الملكية والعقود والقانون التجاري والسلسلة الكاملة للأفكار الغربية المتعلقة بالعقلانية والعلم والابتكار والتجريد. وقد بيَّن عمل جوزيف نيدهام (Joseph Needham) وغيره أن المستوى الصيني للتقنية في عام 1500 كان أعلى من المستوى الأوربي[4]، لكن ما كانت تفتقر إليه الصين وما طورته أوربا فيما بعد هو النهج العلمي الذي سمح بالسيطرة التدريجية على الطبيعة من خلال الملاحظة والاختبارات التجريبية. وأصبح النهج العلمي في حد ذاته ممكناً بوجود عقلية سعت إلى فهم المستوى الأعلى للسببية من خلال التعليل التجريدي حول المبادئ الفيزيائية التي ترتكز عليها، وهذا شيء غريب على الثقافات الدينية غير التوحيدية في آسيا[5].

من الممكن أن نفهم أن المجتمعات الصينية التي كانت أول من بدأ عملية التصنيع ونعمت بالازدهار كانت خاضعة لسيطرة أو نفوذ الدول الغربية مثل بريطانيا أو الولايات المتحدة الأمريكية، ومن ضمنها هونغ كونغ وسنغافورة وتايوان، وليس مصادفة أن يحقق المهاجرون من المجتمعات التقليدية إلى الدول الليبرالية؛ مثل الولايات المتحدة وكندا وبريطانيا، نجاحاً أكبر من إخوانهم أبناء بلدهم الذين ظلوا في الوطن. وفي جميع هذه الحالات شكل إطار المجتمع الليبرالي تحرراً من قيود الثقافة التقليدية التي منعت تطور روح إقامة المشروعات التجارية، ولجمت التراكم غير المحدود للثروات المادية.

من جهة أخرى فهم المراقبون والمنظِّرون المتعمقون في مضمار الليبرالية السياسية أن المبدأ، على الأقل في شكله الذي حدده هوبز ولوك (Hobbes & Locke) غير قابل للاستمرار ذاتياً، ويحتاج إلى أن تعززه جوانب الثقافة التقليدية التي لا تنبثق في حد ذاتها من الليبرالية؛ أي إن المجتمع الذي يُبنى بكامله من الأفراد العقلانيين الذين يلتقون فيما بينهم على أساس عقد اجتماعي من أجل تلبية احتياجاتهم، لا يستطيعون إنشاء مجتمع قادر على الاستمرار مدة طويلة من الزمن. وهناك نقد يتكرر توجيهه إلى هوبز؛

وهو أن مثل هذا المجتمع لا يستطيع أن يقدم دافعاً لأي مواطن للمخاطرة بحياته دفاعاً عن المجتمع الأكبر؛ لأن غرض المجتمع هو الحفاظ على حياة الفرد، وبشكل أكثر شمولاً، إذا لم يُقم الأفراد مجتمعات إلا على أساس المصلحة الذاتية العقلانية الطويلة الأجل فلن يتوافر قدر يذكر من الروح الجماعية العامة أو التضحية الذاتية أو الكبرياء أو حب الخير والإحسان أو من الفضائل الأخرى التي تجعل العيش في المجتمعات ممكناً[6]. وفي الواقع من الصعب على المرء أن يتصور قيام حياة عائلية بمعنى الكلمة إذا كانت العائلات أساساً عبارة عن عقود بين أفراد عقلانيين لا تهمهم إلا مصلحتهم الذاتية[7]، وبينما انبثقت الليبرالية تاريخياً من مسعى لاستبعاد الدين من الحياة العامة، فإن معظم المنظرين الليبراليين كانوا يعتقدون أنه لا يمكن بل لا يجوز استبعاد المعتقد الديني من الحياة الاجتماعية. ومع أن الآباء المؤسسين الأمريكيين لم يكونوا هم أنفسهم مؤمنين بالضرورة، فقد آمنوا جميعاً بأن حياة دينية نشطة تنطوي على الإيمان بالثواب والعقاب الإلهي تعد أمراً مهماً لنجاح الديمقراطية الأمريكية.

يمكن طرح مقولة موازية فيما يتعلق بالليبرالية الاقتصادية؛ فالقول بأن الاقتصادات الحديثة تنشأ من التفاعلات بين الأفراد العقلانيين الساعين لتعظيم المنفعة في الأسواق قول لا جدال فيه، لكن التعظيم العقلاني للمنفعة ليس كافياً لإعطاء تفسير كامل أو مُرْض لسبب ازدهار الاقتصادات الناجحة أو كساد الاقتصادات الفاشلة وتردي أحوالها؛ ذلك أن درجة تفضيل الأفراد للعمل على الفراغ والراحة، واحترامهم للتعليم ومواقفهم تجاه العائلة، ودرجة الثقة التي يبدونها نحو زملائهم، كل هذه الأشياء لها تأثير مباشر في الحياة الاقتصادية، ومع ذلك لا يمكن تفسيرها بشكل كاف من خلال النموذج الأساسي الذي وضعه علماء الاقتصاد للإنسان؛ فكما تعمل الديمقراطية الليبرالية كنظام سياسي على أفضل وجه عندما تخفف الروح الجماعية العامة من غلواء النزعة الفردية فيها، كذلك تعمل الرأسمالية بسهولة أكبر عندما تتوازن النزعة الفردية فيها مع الاستعداد للترابط الاجتماعي.

إذا كانت الديمقراطية والرأسمالية تعملان على أفضل وجه عندما تمتزجان بالتقاليد الثقافية التي تنبثق من مصادر غير ليبرالية، عندئذ يجب أن يكون واضحاً أن الحداثة

والتقاليد يمكن أن تتعايش في توازن مستمر لفترات طويلة من الزمن، كما أن عملية الترشيد والتنمية الاقتصادية تشكل قوة اجتماعية جبارة تجبر المجتمعات على التحديث على أسس متناسقة معينة. وفي هذا الصدد من الواضح أن ثمة ما يسمى "بالتاريخ" بالمعنى الماركسي - الهيجلي الذي يجعل الثقافات المتباينة متجانسة ويدفعها في اتجاه "الحداثة"، لكن بما أن هناك حدوداً لفاعلية العقود والعقلانية الاقتصادية، فإن طابع تلك الحداثة لن يكون إطلاقاً متسقاً بكامله، فمثلاً يمكن لبعض المجتمعات أن توفر كثيراً من التكاليف المرتبطة بالصفقة؛ لأن الأطراف الاقتصادية يثق بعضها ببعض في تعاملاتها، وبالتالي يمكن أن تكون أكثر كفاءة من المجتمعات ذات الثقة المنخفضة التي تتطلب عقوداً تفصيلية وآليات للتنفيذ؛ وهذه الثقة ليست ناتجة عن الحسابات العقلانية، فهي تنشأ من مصادر مثل الدين أو العادة الأخلاقية التي ليس لها علاقة بالحداثة؛ وبعبارة أخرى فإن أكثر أشكال الحداثة نجاحاً ليست حديثة بالكامل، أي إنها لا ترتكز على الانتشار الشامل للمبادئ الاقتصادية والسياسية الليبرالية في جميع أرجاء المجتمع.

يمكن التعبير عن هذه المشكلة المحيرة بطريقة أخرى؛ فالمخططات الأيديولوجية العظمى مثل الشيوعية لم تفشل فحسب، بل إن الجهود الأكثر تواضعاً في مجال الهندسة الاجتماعية - من النوع الذي بذلته الحكومات الديمقراطية - قد وصلت إلى طريق مسدود في نهاية القرن العشرين. وقد أذنت الثورة الفرنسية ببداية حقبة من التغيير الاجتماعي السريع على نحو لا يصدق، فعلى مدى المئتي عام التالية شهدت المجتمعات الأوربية كافة وكثير من المجتمعات خارج أوربا تحولات جذرية من مجتمعات فقيرة وغير متعلمة وريفية وزراعية وتسلطية، إلى ديمقراطيات مدنية وصناعية ثرية. وفي سياق هذه التحولات لعبت الحكومات دوراً رئيسياً في إحداث التغيير أو تسهيل حدوثه (وفي بعض الحالات حاولت وقفه) فقد ألغت طبقات اجتماعية بكاملها وأجرت إصلاحاً زراعياً وفككت الإقطاعيات الكبيرة، ووضعت تشريعات حديثة تضمن المساواة في الحقوق بين شرائح أوسع من السكان، وبنت المدن وشجعت عملية التحول إلى الحياة الحضرية، ووفرت التعليم لكامل السكان، وأقامت البنية التحتية للمجتمعات الحديثة المعقدة التي تعتمد بشدة على توافر المعلومات.

لكن ظهرت دلالات متزايدة طيلة الجيل الماضي على أن النتائج التي لا يمكن تحقيقها من خلال هذا النوع من الهندسة الاجتماعية على نطاق واسع تخضع لمبدأ العوائد الهامشية المتناقصة. وفي عام 1964 كان قانون الحقوق المدنية الذي ألغي بجرة قلم يجيز قانونياً عدم المساواة العنصرية في الولايات المتحدة الأمريكية. غير أنه في السنوات اللاحقة أثبتت عملية إلغاء جوانب عدم المساواة بالنسبة إلى الأمريكيين الأفارقة أنها مشكلة أكثر صعوبة بكثير؛ فالحل الذي بدا بديهياً جداً في الثلاثينيات والأربعينيات كان التوسع المطرد في دولة الرفاهية الاجتماعية من خلال إعادة توزيع الدخل أو خلق فرص عمل وفتح باب المزايا الصحية والتعليمية والوظيفية وغيرها من المزايا الاجتماعية أمام الأقليات، ومع نهاية القرن لا تبدو هذه الحلول غير فعّالة فحسب، بل إنها في كثير من الحالات تساهم في تفاقم المشكلة ذاتها التي سعت إلى حلها. وكان يمكن منذ جيل أو أكثر أن يحصل إجماع واسع بين علماء الاجتماع على وجود علاقة سببية باتجاه واحد تقريباً بين الفقر وتفكك العائلة، تنطلق من الأول إلى الثاني. أما اليوم فقد أصبح الأفراد غير متأكدين، ولا تعتقد إلا قلة منهم أن مشكلات العائلة الأمريكية المعاصرة يمكن أن تعالج من خلال تحقيق المساواة في الدخول، ومن السهل أن نرى كيف أن السياسات الحكومية يمكن أن تشجع تفكك العائلات عندما تقدم مساندة مالية إلى الأمهات المنفصلات عن أزواجهن. لكن الأمر الأقل وضوحاً هو كيف يمكن للسياسة الحكومية أن تعيد بناء هيكل العائلة بعد انهياره.

لم يؤدِّ انهيار الشيوعية وانتهاء الحرب الباردة كما أكد عديد من المعلقين إلى ازدياد مفاجئ للنزعة القبلية في العالم أو إلى انبعاث العداوات القومية التي سادت في القرن التاسع عشر[8]، أو إلى انزلاق الحضارة نحو أعمال عنف اجتماعية[9]. وتظل الديمقراطية الليبرالية والرأسمالية الإطار الضروري بل الوحيد للتنظيم السياسي والاقتصادي للمجتمعات الحديثة؛ فالتحديث الاقتصادي السريع أخذ يُضيِّق الفجوة بين عديد من دول العالم الثالث السابقة ودول الشمال المصنعة. ومن خلال الاتحاد الأوربي واتفاقية التجارة الحرة في أمريكا الشمالية سوف تزداد شبكة الروابط الاقتصادية كثافة داخل كل منطقة، وسوف تأخذ الحدود الثقافية الواضحة المعالم بالتناقص. كما أن تنفيذ نظام التجارة الخاص بجولة أورجواي من الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة

(GATT) سوف يؤدي إلى مزيد من التداعي في الحدود القائمة بين المناطق. ونتيجة لازدياد المنافسة العالمية، اضطرت الشركات التي تعمل عبر الحدود الثقافية إلى محاولة اعتماد أساليب "الممارسات الفضلى"؛ مثل التصنيع المتقشف، أياً كان مصدرها. وقد تسبب الركود الاقتصادي العالمي في التسعينيات في أحداث كبيرة على الشركات اليابانية والألمانية للتخفيف من سياساتها العمالية الأبوية والمتمايزة ثقافياً لمصلحة نموذج ليبرالي أكثر نقاءً، وتعزز ثورة الاتصالات الحديثة هذا التقارب عبر تسهيل العولمة الاقتصادية ونشر الأفكار بسرعة هائلة.

لكن قد تكون هناك ضغوط كبيرة في عصرنا هذا باتجاه التمايز الثقافي حتى مع حدوث تجانس عالمي في نواح أخرى، والمؤسسات السياسية والاقتصادية الليبرالية الحديثة لا تتعايش فقط مع الدين وغيره من العناصر التقليدية في الثقافة، لكن كثيراً منها تعمل بالفعل على وجه أفضل بالتعاون مع تلك العناصر، فإذا كانت طبيعة كثير مما تبقى من المشكلات الاجتماعية المهمة ثقافية بالضرورة، وإذا كانت الاختلافات الرئيسية بين المجتمعات ليست سياسية أو عقائدية أو حتى مؤسساتية لكنها ثقافية، فمن المنطقي أن تتمسك المجتمعات بهذه النواحي من التمايز الثقافي وأن تصبح هذه النواحي أكثر بروزاً وأهمية في السنوات القادمة.

من المفارقة أن الإحساس بالاختلاف الثقافي سوف يتعزز بتقنية الاتصالات ذاتها التي جعلت العالم يتحول إلى قرية صغيرة، وهناك اعتقاد ليبرالي قوي بأن الأفراد في كل مكان من العالم متشابهون أساساً في أعماقهم، وأن اتساع نطاق الاتصالات سوف يحقق تفهماً وتعاوناً أعمق بينهم. وفي حالات عديدة لسوء الحظ نجد الألفة تولد الازدراء بدلاً من التعاطف، وقد حدث شيء من هذا القبيل - وما يزال - بين الولايات المتحدة الأمريكية وآسيا في العقد الماضي؛ فقد أدرك الأمريكيون أن اليابان ليست مجرد دولة ديمقراطية رأسمالية صديقة، لكن لديها طرقاً مختلفة في ممارسة كل من الرأسمالية والديمقراطية. وهناك نتيجة واحدة من جملة نتائج تتمثل في ظهور المدرسة التصحيحية بين المتخصصين في الشؤون اليابانية الذين يتسمون بدرجة أقل من التعاطف مع طوكيو ويدعون إلى انتهاج سياسات تجارية أكثر صرامة. وأصبح الآسيويون أكثر علماً من

خلال وسائل الإعلام بالجريمة والمخدرات وتفكك العائلات وغيرها من المشكلات الاجتماعية التي تعانيها أمريكا، وتكوَّن اقتناع لدى كثيرين منهم بأن الولايات المتحدة ليست نموذجاً جذاباً كما كانوا يتصورون، ويبرز لي كوان يو (Lee Kwan Yew) رئيس وزراء سنغافورة السابق كناطق باسم نوع من التيار الآسيوي لتصحيح المفاهيم السابقة حول الولايات المتحدة. ويقول هذا التيار إن الديمقراطية الليبرالية ليست النموذج السياسي المناسب للمجتمعات الكونفوشيوسية[10]؛ فالتقارب بين المؤسسات الرئيسية، في حد ذاته يجعل الأفراد أكثر تصميماً على المحافظة على عناصر التمايز التي ما يزالون يملكونها.

إذا تعذر التوفيق بين هذه الاختلافات فعلى الأقل تمكن مواجهتها بصراحة. وبديهي أنه لا يمكن للمرء أن يبدأ أي دراسة جدية للثقافات الأجنبية بتقويمها من وجهة نظره هو، ومن جهة أخرى فإن إحدى أكبر العقبات التي تقف في طريق إجراء دراسة مقارنة جدية للثقافة في الولايات المتحدة الأمريكية هو الافتراض الذي يُطرح لأسباب سياسية بأن جميع الثقافات متساوية بطبيعتها. فأية دراسة من هذا النوع تتطلب اكتشاف الاختلافات بين الثقافات استناداً إلى معيار ما، والمعيار الذي استخدمه هذا الكتاب هو المعيار الاقتصادي. والرغبة في تحقيق الازدهار الاقتصادي لا يقررها العامل الثقافي، بل هي قاسم مشترك بين جميع الشعوب تقريباً. ومن الصعب في هذا السياق ألا نصدر بعض الأحكام حول مَواطن القوة والضعف النسبية لمختلف المجتمعات، ولا يكفي القول بأن الجميع سوف يبلغون في نهاية المطاف الهدف ذاته، ولكن بطرق مختلفة؛ فالطريقة التي يصل بها مجتمع إلى هدفه، والسرعة التي يسير فيها نحو ذلك الهدف، تؤثران في سعادة أبنائه، علماً بأن ثمة مجتمعات لا تصل أبداً إلى مبتغاها.

الفصل الحادي والثلاثون

إضفاء الطابع الروحي على الحياة الاقتصادية

يشكل رأس المال الاجتماعي عاملاً حاسماً بالنسبة إلى الازدهار وما يعرف بالقدرة التنافسية، لكن نتائجه المهمة قد لا نشعر بها في الاقتصاد بقدر ما نشعر بها في الحياة الاجتماعية والسياسية. ويترتب على الترابط الاجتماعي التلقائي نتائج ليس من السهل استقراؤها في إحصائيات إجمالية للدخل. والبشر هم في آن واحد أفراد يتصفون بالأنانية الضيقة، ومخلوقات لها جانب اجتماعي تتجنب العزلة وتستمتع بدعم البشر الآخرين وتقديرهم. وهناك بالطبع بعض الأفراد الذين يفضلون العمل في مصنع للإنتاج بالجملة على الطريقة التايلورية تسود فيه درجة متدنية من الثقة؛ لأنه يحدد الحد الأدنى من العمل الذي يحتاجون إلى القيام به مقابل الحصول على الأجر ولا يطالبهم بشيء يذكر خلاف ذلك، ولكن عموماً لا يريد العمال أن يعامَلوا كتروس في آلة كبيرة، وأن يُعزلوا عن مديريهم وزملائهم العمال، فلا يشعروا بالاعتزاز بمهاراتهم أو تنظيمهم، ولا يُؤتمنوا إلا على الحد الأدنى من السلطة والإشراف على العمل الذي يؤدونه لكسب أرزاقهم. وقد أشار عدد كبير من الدراسات التجريبية، بدءاً من دراسة إلتون مايو (Elton Mayo) ومن جاؤوا من بعده إلى أن درجة السعادة التي يشعر بها العمال في عملهم لدى مؤسسات ذات توجهات جماعية، أكبر من تلك التي يشعرون بها في مؤسسات ذات نزعة فردية. وهكذا حتى لو كانت الإنتاجية متساوية في المصانع والمكاتب ذات الدرجة المنخفضة والدرجة العالية من الثقة، فإن الأخيرة تشكل أماكن عمل تبعث على قدر أكبر من الرضا والارتياح.

ومن الواضح أيضاً أن الاقتصاد الرأسمالي الناجح مهم جداً لمساندة استقرار الديمقراطية الليبرالية. ويمكن بالطبع للاقتصاد الرأسمالي التعايش مع النظام السياسي الاستبدادي، كما هي الحال اليوم في جمهورية الصين الشعبية، أو كما كانت الحال سابقاً في ألمانيا واليابان وكوريا الجنوبية وتايوان وإسبانيا. ولكن على المدى الطويل فإن

عملية التصنيع ذاتها تستلزم وجود سكان من ذوي المؤهلات العلمية العالية من جهة، وتوزيعاً أكثر تعقيداً للعمل والأيدي العاملة من جهة أخرى، وكلا هذين العاملين يميل إلى تأييد المؤسسات السياسية الديمقراطية؛ ونتيجة لذلك لا يوجد اليوم أي دول رأسمالية غنية فيها أنظمة ديمقراطية ليبرالية مستقرة[1]. وإحدى المشكلات الكبرى التي تواجهها بولندا والمجر وروسيا وأوكرانيا وغيرها من الدول الشيوعية السابقة هي أنها حاولت إقامة مؤسسات ديمقراطية دون وجود اقتصادات رأسمالية ناجحة؛ فالافتقار إلى المؤسسات وأصحاب المشروعات والأسواق والمنافسة لا يؤدي إلى استمرار الفقر فحسب، بل يحول دون توفير الأشكال الحيوية للمساندة الاجتماعية اللازمة لعمل المؤسسات الديمقراطية على الوجه الصحيح.

لقد قيل إن السوق في حد ذاتها تشكل مدرسة للترابط الاجتماعي بإتاحة الفرصة والحافز أمام الأفراد للتعاون فيما بينهم في سبيل تحقيق الثراء المشترك. ولكن بينما تفرض السوق نظام الترابط الاجتماعي الخاص بها إلى حد ما فإن الموضوع الأشمل الذي يركز عليه هذا الكتاب هو أن الترابط الاجتماعي لا يظهر تلقائياً بهذه البساطة حالما تتقهقر الدولة؛ فالقدرة على التعاون اجتماعياً رهن بعادات وتقاليد وأعراف مسبقة تعمل هي نفسها على هيكلة السوق، وبالتالي فالاحتمال الأكبر هو أن اقتصاد السوق الناجح ليس سبباً للديمقراطية المستقرة، بل يحدده التوافر المسبق لعامل رأس المال الاجتماعي بمشاركة منها؛ فإذا كان هذا العامل متوافراً بكثرة، عندئذ تشهد الأسواق والسياسة الديمقراطية ازدهاراً، ويمكن للسوق أن تمارس دوراً كمدرسة للترابط الاجتماعي تعزز المؤسسات الديمقراطية. ويصح هذا الأمر بشكل خاص في الدول الحديثة العهد بالتصنيع ذات الأنظمة الاستبدادية، حيث يستطيع الأفراد أن يتعلموا أشكالاً جديدة من الترابط الاجتماعي في أماكن العمل قبل تطبيق هذه الدروس في مجال السياسة.

يوضح مفهوم رأس المال الاجتماعي سبب الارتباط الوثيق بين الرأسمالية والديمقراطية؛ فالاقتصاد الرأسمالي السليم يعني وجود رأس مال اجتماعي كاف في المجتمع يسمح للأعمال التجارية والمؤسسات والشبكات وما شابهها أن تنظم نفسها ذاتياً. وفي غياب هذه القدرة على التنظيم الذاتي، تستطيع الدولة التدخل لدعم

مؤسسات وقطاعات مهمة، لكن الأسواق تعمل دائماً بصورة أكثر فاعلية عندما تتولى أطراف من القطاع الخاص عملية اتخاذ القرارات.

إن هذا الميل إلى التنظيم الذاتي هو المطلوب لجعل المؤسسات السياسية الديمقراطية تعمل بنجاح أيضاً؛ فالقانون المبني على السيادة الشعبية هو الذي يحوِّل نظام الحرية إلى حرية منظمة. لكن لا يستطيع مثل هذا النظام الظهور بالاعتماد على جمهرة من الأفراد المنعزلين غير المنظمين الذين لا يستطيعون إسماع صوتهم إلا عند إجراء الانتخابات؛ فضعفهم وتنافرهم لا يسمحان لهم بالتعبير عن إرادتهم على الوجه الصحيح، حتى عندما تمثل تلك الآراء الأكثرية، ومن ثم سيشكلون دعوة مفتوحة للدكتاتورية والغوغائية. وفي أي ديمقراطية حقيقية تجب بلورة مصالح مختلف أعضاء المجتمع ورغباتهم وتقديمها من خلال الأحزاب السياسية والأنواع الأخرى من الجماعات السياسية المنظمة. ولا تمكن إقامة بنية حزبية مستقرة إلا إذا استطاع الأشخاص الذين تجمعهم مصالح مشتركة العمل معاً في سبيل بلوغ أهداف مشتركة، وترتكز هذه القدرة في النهاية على رأس المال الاجتماعي.

إن الميل ذاته نحو الترابط الاجتماعي التلقائي هو الذي يشكل مفتاح بناء أعمال تجارية مستديمة، لا غنى عنه أيضاً لتأسيس تنظيمات سياسية فعالة. وفي غياب الأحزاب السياسية الحقيقية تصبح التجمعات السياسية قائمة على شخصيات متغيرة أو على علاقات بين السادة وأتباعهم. وتتفكك هذه الجماعات بسهولة وتفشل في العمل يداً واحدة لتحقيق أهداف مشتركة، حتى عندما يكون لديها حافز قوي إلى ذلك. ولا بد للمرء من أن يتوقع في البلاد ذات المؤسسات الخاصة الضعيفة والصغيرة وجود أنظمة حزبية متشرذمة وغير مستقرة، وهذا هو الواقع إذا قارنَّا الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا بفرنسا وإيطاليا. ونجد أن كلاً من الشركات الخاصة والأحزاب السياسية ضعيفة أو غير موجودة في المجتمعات التي كانت شيوعية سابقاً مثل روسيا وأوكرانيا، وأن الانتخابات تنحصر بين فئات على طرفي نقيض تلتف حول أشخاص وليس حول برامج سياسية متماسكة؛ فالديمقراطيون في روسيا يؤمنون جميعهم بالديمقراطية والأسواق على مستوى فكري، لكنهم يفتقدون العادات الاجتماعية الضرورية لخلق تنظيم سياسي موحد.

إن الدولة الليبرالية دولة محدودة في النهاية، حيث ينحصر فيها النشاط الحكومي ضمن إطار الحرية الفردية، ولكيلا يصبح مثل هذا المجتمع فوضوياً أو بطريقة أخرى غير قابل للحكم، عندئذ عليه أن يكون قادراً على حكم نفسه بنفسه على مستويات التنظيم الاجتماعي التي هي دون مستوى الدولة، ومثل هذا النظام يعتمد في نهاية الأمر على الرادع الذاتي للأفراد بقدر ما يعتمد على القانون. فإذا كانوا لا يتسمون بالتسامح والاحترام المتبادل أو لا يتقيدون بالقوانين التي وضعوها لأنفسهم، فسوف يحتاجون إلى دولة قوية تستخدم الإكراه معهم حتى لا يتجاوزوا الحدود، فإذا عجزوا عن رص صفوفهم لتحقيق هدف مشترك، عندئذ يحتاجون إلى دولة اقتحامية تقوم بالتدخل لتوفر لهم التنظيم الذي عجزوا عن توفيره لأنفسهم. وبالعكس فقد تصور كارل ماركس أن "ذبول الدولة" لا يمكن أن يحدث إلا في مجتمع يتمتع بدرجة عالية فوق العادة من الترابط الاجتماعي التلقائي، حيث إن ضبط النفس والسلوك القائم على الأعراف ينبع من الداخل بدلاً من الاضطرار إلى فرضه من الخارج، والدولة ذات رأس المال الاجتماعي المنخفض يحتمل أن تضم شركات صغيرة وضعيفة وغير فعالة، ليس هذا فحسب، بل إنها سوف تعاني أيضاً من تفشي الفساد بين الموظفين الحكوميين ومن إدارة عامة غير فعالة، ويتضح هذا الموقف بشكل مؤلم في إيطاليا، حيث توجد علاقة مباشرة بين التنافر الاجتماعي والفساد مع انتقال المرء من الشمال والوسط إلى الجنوب.

إن الاقتصاد الرأسمالي الحيوي والمزدهر ضروري جداً لاستقرار الديمقراطية بصورة أكثر جوهرية تتعلق بالغاية النهائية لكامل النشاط البشري. وفي كتابي «**نهاية التاريخ والإنسان الأخير**» قلت إن العملية التاريخية البشرية يمكن أن تُفهم كتفاعل بين قوتين كبيرتين[2]؛ الأولى هي الرغبة العقلانية التي يسعى فيها البشر إلى إشباع حاجاتهم المادية من خلال جمع الثروة. والثانية التي تشكل دافعاً لا يقل أهمية للعملية التاريخية هي ما أسماه هيجل "الكفاح لكسب الاعتراف والتقدير" أي رغبة جميع البشر أن يعترف البشر الآخرون بهم ككيانات حرة وأخلاقية[3].

تقابل الرغبة العقلانية إلى حد ما التعظيم العقلاني للفائدة في علم الاقتصاد الكلاسيكي الجديد؛ أي التجميع اللامحدود للممتلكات المادية لإشباع مجموعة من

الرغبات والاحتياجات التي تزداد باطراد. ومن جهة أخرى فإن الرغبة في كسب الاعتراف والتقدير ليس لها هدف مادي، لكنها تريد فقط تقويماً منصفاً لقيمة المرء عن طريق العقل الواعي لإنسان آخر. ويعتقد جميع البشر أنهم يملكون قيمة أو كرامة فطرية معينة، وعندما لا يُقدِّر الآخرون هذه القيمة بشكل كاف يشعر أصحابها بالغضب، وعندما لا يكونون بمستوى تقويم الآخرين لهم يشعرون بالعار، وعندما يتم تقديرهم على الوجه الصحيح يشعرون بالفخر. وتشكل الرغبة في كسب الاعتراف والتقدير جزءاً فعالاً من النفس البشرية، كما تشكل مشاعر الغضب والفخر والعار أساساً لمعظم الأهواء والانفعالات السياسية ودافعاً إلى كثير مما يجري في الحياة السياسية. ويمكن للرغبة في كسب الاعتراف والتقدير أن تظهر في عدد كبير من الأطر، كما في غضب الموظف الذي يترك الشركة لأنه يشعر أن إسهامه لم ينل قدراً كافياً من التقدير، وفي سخط الإنسان الوطني الذي يريد أن تحظى بلاده بالاعتراف بوصفها نداً من الدول الأخرى، وفي سورة غضب الداعية المناهض للإجهاض الذي يشعر بأن حياة إنسان بريء لم تتمتع بحماية مماثلة لحياة الآخرين، وفي انفعالات الداعي إلى المساواة بين المرأة والرجل أو داعية حقوق الشواذ جنسياً الذي يطلب أن يعامل المجتمع أفراد جماعته بالقدر ذاته من الاحترام الذي تلقاه الفئات الأخرى. إن الانفعالات التي تولدها الرغبة في كسب الاعتراف والتقدير غالباً ما تتعارض مع الرغبة في التجميع العقلاني للثروة؛ مثلما يحدث عندما يخاطر المرء بحريته وممتلكاته للانتقام من شخص أساء إليه، أو عندما تشن دولة الحرب دفاعاً عن كرامتها الوطنية.

أوضحت بشيء من التفصيل في كتابي السابق أن ما يبدو عادة أنه دافع اقتصادي ليس في الحقيقة مسألة رغبة عقلانية، بل هو مظهر للرغبة في كسب الاعتراف والتقدير. والرغبات والاحتياجات الطبيعية قليلة العدد وسهلة الإشباع، وتحديداً في إطار الاقتصاد الصناعي الحديث. ويرتبط دافعنا للعمل وكسب المال ارتباطاً أوثق بالاعتراف والتقدير اللذين يمنحنا إياهما هذا النشاط، حيث يصبح المال رمزاً إلى المكانة الاجتماعية أو الاعتراف والتقدير وليس إلى السلع المادية. وقد أوضح آدم سميث في كتابه «**نظرية العواطف الأخلاقية**» أن «ما يهمنا هو الخيلاء والزهو وليس الراحة أو اللذة»[4]. فالعامل الذي يُضرب عن العمل طلباً لأجر أعلى لا يفعل ذلك ببساطة لأنه

جشع ويريد الحصول على جميع وسائل الراحة المادية، بل لأنه يسعى وراء العدالة الاقتصادية التي يتم بموجبها مكافأة عمله بصورة منصفة قياساً على الآخرين، وبعبارة أخرى فإنه يسعى لانتزاع الاعتراف بالقيمة الحقيقية لعمله. كذلك، فإن رجال الأعمال الذين ينشئون إمبراطوريات تجارية لا يفعلون ذلك لأنهم يريدون إنفاق ملايين الدولارات التي يكسبونها، بل يبتغون كسب الاعتراف بهم كرواد للتقنية أو تقديم خدمة جديدة.

هكذا إذا فهمنا أن المرء لا يسعى وراء المعيشة الاقتصادية لمجرد تكديس أكبر عدد ممكن من السلع المادية، بل أيضاً لكسب الاعتراف والتقدير، عندئذ يصبح الاعتماد المتبادل الضروري بين الرأسمالية والديمقراطية الليبرالية أكثر وضوحاً. وقبل قيام الديمقراطية الليبرالية الحديثة، كان الأمراء الطموحون الذين يسعون للتفوق على أقرانهم من خلال الحروب والفتوحات هم الذين يخوضون الكفاح من أجل كسب الاعتراف والتقدير. وفي الواقع بدأ سرد هيجل للعملية التاريخية البشرية "بمعركة دموية" بدائية بين متقاتلين اثنين سعى فيها كل منهما إلى كسب اعتراف الآخر به، وانتهت باستعباد أحدهما للآخر. وتصبح النزاعات القائمة على العاطفة الدينية أو القومية أكثر وضوحاً إذا فُهمت كمظهر للرغبة في كسب الاعتراف، وليس كرغبة عقلانية أو "بلوغ الحد الأقصى للمنفعة". وتسعى الديمقراطية الليبرالية الحديثة إلى إشباع هذه الرغبة في كسب الاعتراف بتأسيس النظام السياسي وفقاً لمبدأ الاعتراف الشامل والمتساوي. لكن الديمقراطية الليبرالية تنجح عملياً؛ لأن الكفاح من أجل كسب الاعتراف والذي كان يجري سابقاً على صعيد عسكري أو ديني أو قومي، أصبح الآن يجري على صعيد اقتصادي. وبينما سعى الأمراء السابقون إلى قهر أقرانهم مخاطرين بحياتهم في معارك دموية، أصبحوا الآن يجازفون برؤوس أموالهم من خلال بناء إمبراطوريات صناعية، وتظل الحاجة النفسية الكامنة هي ذاتها، لكن إشباع الرغبة في كسب الاعتراف يتحقق من خلال إنتاج الثروة وليس من خلال تدمير القيم المادية.

حاول عالم الاقتصاد ألبرت هيرشمان (Albert Hirshman) في كتابه «**العواطف والمصالح**» تفسير ظهور العالم البرجوازي الحديث كثورة أخلاقية سعت إلى إحلال المصلحة في الكسب المادي التي كانت السمة المميزة للبرجوازية الجديدة محل العواطف

الجامحة نحو المجد التي كانت سمة المجتمعات الأرستقراطية[5]. وكان علماء الاقتصاد السياسي الأوائل في عصر التنوير الأسكتلندي، مثل آدم فرجسون (Adam Ferguson) وآدم سميث (Adam Smith) وجيمس ستيوارت (James Steuart) يأملون جميعاً في تحويل الطاقات المدمرة لثقافة المحارب نحو الاهتمامات الأكثر أماناً للمجتمع التجاري، مع ما يرافق ذلك من لين الجانب. وفي الواقع كانت عملية الاستبدال هذه في صلب تفكير المنظر السياسي الليبرالي الأول توماس هوبز (Thomas Hobbes) الذي رأى في المجتمع المدني إخضاعاً متعمداً للرغبة في المجد، سواء أشعلتها العاطفة الدينية أم خيلاء الأرستقراطية، لتصبح تحت سيطرة عملية التجميع العقلاني للثروة.

أياً كانت توقعات هؤلاء المنظرين المحدثين الأوائل، يبدو أن ما حدث في العالم الحديث ليس مجرد تحويل ثقافات المحاربين إلى ثقافات برجوازية وإحلال المصالح محل العواطف، بل أيضاً إضفاء طابع روحي على الحياة الاقتصادية ومدها بالطاقات التنافسية ذاتها التي شكلت في الماضي محركاً للحياة السياسية، وفي أغلب الأحيان لا يتصرف البشر كمعظّمين عقلانيين للمنفعة بالمعنى الضيق لعبارة المنفعة، لكنهم يصبغون النشاط الاقتصادي بكثير من القيم الأخلاقية في حياتهم الاجتماعية الأوسع. وفي اليابان حدث ذلك مباشرة عندما جرت الاستفادة من الساموراي أو طبقة المحاربين من خلال عملية شراء لمكانتهم الاجتماعية، فاتجهت تلك الطبقة نحو الأعمال التجارية التي زاولتها دون المساس بقدر يذكر من أخلاقيات المحارب المعروفة باسم بوشيدو (bushido) التي تشدد على الشرف والانضباط والشجاعة وبساطة العيش. كما حدثت هذه العملية في جميع المجتمعات الصناعية الأخرى، حيث أصبحت فرص الأعمال التجارية متنفساً لطاقات عدد لا يحصى من الأشخاص الطموحين الذين لم يكن ممكناً "الاعتراف" بهم إلا إذا أشعلوا حرباً أو قاموا بثورة.

إن الدور الذي يلعبه الاقتصاد الرأسمالي في توجيه مسار الكفاح من أجل الحصول على الاعتراف في اتجاه سلمي وكذلك أهمية هذا الدور بالنسبة إلى الاستقرار الديمقراطي تتضح في أوربا الشرقية في مرحلة ما بعد الشيوعية؛ فقد تصور المشروع الاستبدادي تدمير مجتمع مدني مستقل وإقامة مجتمع اشتراكي جديد يتمحور بشكل منفرد حول

الدولة، وعندما انهار المجتمع الأخير المصطنع جداً، لم تكن هناك أشكال اجتماعية بديلة خارج دائرة العائلة والجماعة العرقية أو التجمعات الخارجة على القانون التي تمثلها العصابات الإجرامية. وفي غياب طبقة من الجمعيات الطوعية تمسك الأفراد أكثر بالهويات التي ينتسبون إليها، ومثلت العرقية شكلاً سهلاً للروح الجماعية التي يُمكن للأفراد بوساطتها تلافي الشعور بالتنافر والضعف والاضطهاد على يد القوى التاريخية الأكبر حجماً التي تحيط بهم. وعلى العكس يشكل الاقتصاد نفسه في المجتمعات الرأسمالية المتطورة ذات المجتمعات المدنية القوية، جزءاً محورياً من الحياة الاجتماعية. فعندما يعمل المرء لدى شركة موتورولا أو سيمنز أو تويوتا أو حتى في مصبغة عائلية صغيرة يشعر بأنه جزء من شبكة أخلاقية تمتص جزءاً كبيراً من طاقاته وطموحاته. والدول الأوربية الشرقية التي تبدو أوفر حظاً في النجاح بالتحول نحو الديمقراطية، هي المجر وبولندا وجمهورية التشيك التي احتفظت بتجمعات مدنية ناشئة طوال الفترة الشيوعية، واستطاعت خلق قطاعات خاصة رأسمالية خلال فترة وجيزة نسبياً. ولا تخلو هذه الأماكن من الصراعات العرقية المسببة للشقاق، سواء حول المطالب البولندية والليتوانية المتنافسة بشأن منطقة فيلنيوس (Vilnius) أو مطالبة المجر ببعض أراضي جيرانها. لكن هذه الصراعات لم تتحول إلى نزاعات عنيفة حتى الآن؛ لأن الاقتصاد ما يزال قوياً على نحو يكفي لتوفير مصدر بديل للهوية والانتساب الاجتماعي.

ولا يقتصر الاعتماد المتبادل بين الاقتصاد والدولة على الدول التي تسير على طريق الديمقراطية في العالم الشيوعي السابق؛ وإلى حد ما فإن خسارة رأس المال الاجتماعي في الولايات المتحدة الأمريكية لها عواقب فورية على الديمقراطية الأمريكية أكثر منها على الاقتصاد الأمريكي؛ فالمؤسسات السياسية الديمقراطية لا يقل اعتمادها على الثقة في الأعمال التجارية لكي تعمل بصورة فعالة، وسيتطلب تخفيض درجة الثقة في المجتمع حكومة أكثر تدخلاً وقدرة على وضع القوانين لتنظيم العلاقات الاجتماعية.

ثمة حالات عديدة تناولها هذا الكتاب تشكل تحذيراً من السلطة السياسية المفرطة في المركزية. وثمة دول أخرى غير الدول الشيوعية السابقة تعاني من مجتمعات مدنية ضعيفة أو متضررة؛ فالمجتمعات العائلية ذات الدرجة المتدنية من الثقة المنتشرة في الصين

وفرنسا وجنوب إيطاليا، كانت جميعها وليدة الأنظمة الملكية المركزية في العصور القديمة (وفي الحالة الفرنسية وليدة الحكومات الجمهورية) التي قوضت الاستقلال الذاتي للمؤسسات الاجتماعية المتوسطة في لهاثها وراء الانفراد بالسلطة. وعلى العكس من ذلك فإن المجتمعات التي تُظهر درجة عالية نسبياً من الثقة على نطاق عام، مثل اليابان وألمانيا عاشت في ظل حكم سياسي لا مركزي نسبياً طيلة جزء كبير من وجودها السابق للعصر الحديث. وفي الولايات المتحدة الأمريكية ارتبط الضعف البادي على المؤسسات المدنية بظهور دولة قوية من خلال كل من السلطتين القضائية والتنفيذية. ويمكن تشبيه رأس المال الاجتماعي بمقبض الباب الذي تسهل إدارته أكثر في اتجاه واحد دون الآخر، ذلك أن أفعال الحكومات يمكن أن تبدد رأس المال الاجتماعي هذا بسهولة تتجاوز قدرة تلك الحكومات والمؤسسات على إعادة بنائه. والآن وبعد أن تمت مناقشة قضية الأيديولوجية والمؤسسات، فسوف تحتل مسألة الحفاظ على رأس المال الاجتماعي وتجميعه مركز الصدارة.

الهوامش

الفصل الأول

حول وضع البشر في نهاية التاريخ

1. انظر:

Francis Fukuyama, *The End of History and the Last Man* (New York: Free Press, 1992).

2. للاطلاع على بحث ممتاز حول جذور المجتمع المدني وعلاقته بالديمقراطية، انظر:

Ernest Gellner, *Conditions and Liberty: Civil Society and Its Rivals* (London: Hamish Hamilton, 1994).

3. للاطلاع على بحث أكثر تفصيلاً حول هذه النقطة، انظر:

Francis Fukuyama, "The Primacy of Culture," *Journal of Democracy* vol. 6 (1995): 7-14.

4. انظر:

Samuel P. Huntington, "The Clash of Civilizations?" *Foreign Affairs* vol. 72 (1994): 22-49.

5. وفقاً لرأي إميل دوركهايم (Emile Durkheim) "فإن المجتمع ليس وحده المهتم بتشكيل جماعات خاصة لتنظيم نشاطها والتطور ضمنها، ولولا هذه الجماعات لأصبح المجتمع فوضوياً. لكن الفرد بدوره يجد متعة في الجماعة المنظمة لأن الفوضى مؤلمة له. كما أنه يعاني من الألم والفوضى الناجمين عن عدم إخضاع العلاقات بين الأفراد إلى نوع من النفوذ التنظيمي"، انظر:

The Division of Labor in Society (New York: Macmillan, 1933), p. 15.

6. انظر (1992) Fukuyama، خصوصاً الفصل 21، تحت عنوان:

"The Thymotic Origins of Work."

7. للاطلاع على سرد ممتع لنهوض شركة الصلب (Nucor)، انظر:

Richard Preston, *American Steel* (New York: Avon Books, 1991).

8. انظر:

James S. Coleman, "Social Capital in the Creation of Human Capital," *American Journal of Sociology* vol. 94 (1988): S95-S120.

انظر أيضاً:

Robert D. Putnam, "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life," *American Prospect* vol. 13 (1993): 35-42; and Putnam, "Bowling Alone," *Journal of Democracy* vol. 6 (1995): 65-78.

ووفقاً لبوتنام (Putnam) فإن أول من استخدم عبارة رأس المال الاجتماعي كان جان جاكوبز (Jane Jacobs) في كتابه:

The Death and Life of Great American Cities (New York: Random House, 1961), p. 138.

9. انظر:

Gary S. Becker, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis*, 2d ed. (New York: National Bureau of Economic Research, 1975).

الفصل الثاني

حل معضلة العشرين بالمئة

1. حول هذه الناحية من فكر آدم سميث (Adam Smith)، انظر:

Jerry Z. Muller, *Adam Smith in His Time and Ours* (New York: Free Press, 1992).

2. يشاطر المركنتيليون الجدد نقاد الماركسية والكينزية تشديدهم على أهمية الدولة كطرف اقتصادي فاعل، ومع ذلك يشكل انتقادهم جزءاً بسيطاً من هذه الهجمات السابقة على علم اقتصاد السوق التقليدي. وقد أيد الماركسيون السيطرة المطلقة للدولة على الاقتصاد مع ملكية حكومية مباشرة "للمواقع الرئيسية" في النظام الاقتصادي. ولم يكن هدفهم أقل من وضع حد "لاستغلال الإنسان لأخيه الإنسان". وعلى عكس ذلك قبل الكينزيون الحاجة إلى وجود قطاع خاص قوي، لكنهم دعوا إلى تدخل حكومي هائل من خلال الإنفاق العام للحفاظ على التوظيف الكامل للأيدي العاملة وغيره من أهداف الرفاهية الاجتماعية. وتركز الموجة المركنتيلية الجديدة على أهداف أكثر تواضعاً مثل تعزيز الصناعات ذات التقنية المتطورة في سوق عالمية تواكلية وتنافسية جداً. ويعترف المركنتيليون الجدد بأن المنافسة العالمية تعود بفوائد اقتصادية على صعيد الكفاءة والفاعلية، وبأن الاقتصادات يجب أن يكون لها توجهات تصديرية وتطلعات إلى الخارج، ويعتقد معظمهم أن أهداف الرفاهية مثل التوظيف الكامل للعمالة أو التوزيع العادل للدخل لا يمكن تحقيقها إلا بصورة غير مباشرة. ويناقشون النقطة الأكثر تواضعاً وهي أن السوق وحدها غير كافية لخلق القيادة التقنية، وبالتالي النمو السريع على المدى الطويل.

3. انظر:

James Fallows, *Looking at the Sun: The Rise of the New East Asian Economic and Political System* (New York: Pantheon Books, 1994).

4. للاطلاع على أمثلة عن هذا النوع، انظر:

Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982); James Fallows, "Containing Japan," *Atlantic Monthly* vol. 263, no. 5 (1989): 40-54; "Looking at the Sun," *Atlantic Monthly* vol. 272, no. 5 (1993): 69-100; "How the World Works," *Atlantic Monthly* vol. 272, no. 6 (1993): 61-87; Chalmers Johnson, Laura D'Andrea Tyson, and John Zysman, *The Politics of Productivity* (Cambridge, Mass.: Ballinger Books, 1989); Laura D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom? Trade Conflicts in High-Technology Industries* (Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1993); Karl van Wolferen, *The Enigma of Japanese Power: People and Politics in a Stateless Nation* (London: Macmillan, 1989); Clyde V. Prestowitz, Jr., *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead* (New York: Basic Books, 1988).

5. ذهب بول كروجمان (Paul Krugman) مؤخراً إلى حد القول: إن «المعجزة الآسيوية ليست في الواقع معجزة مطلقاً، بل تمثل مجرد تعبئة للموارد غير المستفاد منها في اقتصادات متخلفة نسبياً مماثلة لفترات النمو المرتفع في المراحل الأولى للتطور الاقتصادي الأوربي والأمريكي». انظر:

"The Myth of Asian Miracle," *Foreign Affairs* vol. 73 (1994): 28-44.

6. انظر:

James C. Abegglen and George Stalk, Jr., *Kaisha: The Japanese Corporation* (New York: Basic Books, 1985), pp. 20-23.

7. يقول جاري بيكر (Gary Becker) إنه: «يجب عدم النظر إلى علم الاقتصاد بوصفه موضوعاً محدداً للدراسة (مثل دراسة المال أو الثروة)، ولكن بوصفه طريقة يمكن تطبيقها على مجموعة واسعة من السلوك البشري». انظر:

Becker, *The Economic Approach to Human Behavior* (Chicago: University of Chicago Press, 1976), pp. 3-14.

8. للاطلاع على مقالات نقدية لمدرسة الاختيار العقلاني، انظر:

Donald P. Green and Ian Shapiro, *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science* (New Haven: Yale University Press, 1994), and Chalmers Johnson and E. B. Keehn, "A Disaster in the Making: Rational Choice and Asian Studies," *National Interest*, no. 36 (1994): 14-22.

9. للاطلاع على حوار شائق متبادل حول حدود قدرة الاقتصاد على تفسير السياسة، انظر الحوار الذي قام بين كل من:

James Buchanan, Viktor Vanberg, and Allan Bloom in James Nichols and Colin Wright, eds., *From Political Economy to Economics ... and Back?* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1990), pp. 193-206.

10. وفي رأي جوردون تولوك (Gordon Tullock) أحد المتعاونين مع جيمس بيوكانن James Buckanan وأحد مؤسسي مدرسة "خيار الجمهور"، فإن «معظم علماء الاقتصاد الذين راقبوا عمل السوق والحكومة فترة طويلة يميلون إلى الاعتقاد بأن معظم الأفراد معظم الوقت لديهم منحنى للمطالب، أكبر عناصره قاطبة هو رغباتهم الأنانية». وقد اقتبس هذا الرأي من مقالة:

Steven E. Rhoads, "Do Economists Overemphasize Monetary Benefits?" *Public Administration Review* vol. 45 (1985): 815-820.

وتتضمن هذه المقالة أدلة ملموسة على أنه برغم الانفتاح النظري لعلماء الاقتصاد الكلاسيكيين الجدد على الأشكال الأخرى للحفز، فإنهم يؤمنون بالقوة الأساسية للمصلحة الذاتية المادية.

11. انظر: Rhoads (1985), p. 816.

12. للاطلاع على مقالة نقدية للنموذج الكلاسيكي الجديد الذي يقوم على أسس مشابهة، انظر:

Amitai Etzioni, *The Moral Dimension: Toward a New Economics* (New York: Free Press, 1988), pp. 1-27; Etzioni, "A New Kind of Socioeconomics (vs. Neoclassical Economics)," *Challenge* vol. 33 (1990): 31-32; and Steven E. Rhoads, "Economists on Tastes and Preferences," in Nichols and Wright (1990), pp. 79-98. See also Neil J. Smelser and Richard Swedberg, "The Sociological Perspective on the Economy," in Smelser and Swedberg, eds., *The Handbook of Economic Sociology* (Princeton: Princeton University Press, 1994).

فضلاً عن عدة مقالات أخرى في هذه المجموعة.

13. للاطلاع على نوع مختلف من المقالات النقدية "للمنفعة"، انظر:

Joseph Cropsey, "What Is Welfare Economics?" *Ethics*, vol. 65 (1955): 116-125.

14. حول هذه النقطة، انظر:

Steve Kelman, "'Public Choice' and Public Spirit," *Public Interest* no. 87 (1987): 80-94.

15. يقول جاري بيكر Gary Becker مثلاً: إن «المقارنة الاقتصادية التي أشير إليها لا تفترض أن الأفراد تحفزهم الأنانية أو الكسب المادي فقط. . . . لقد حاولت أن أبعد علماء الاقتصاد عن الفرضيات الضيقة حول المصلحة الذاتية. والسلوك تحفز إليه مجموعة أغنى كثيراً من القيم والاختيارات المفضلة». انظر محاضرته:

"Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Things," *Journal of Political Economy* vol. 101 (1993): 385-409.

16. ينتقد أمارتيا سن (Amartya Sen) مفهوم الاختيار المفضل العلني؛ لأن الاختيار الذي كُشف النقاب عنه هو بالحقيقة غامض؛ فمثلاً قد يفضل المرء فعلاً أن يرمي القوارير الزجاجية بدلاً من إعادة استعمالها، لكنه يشعر بدافع أخلاقي قوي لفعل الشيء الثاني أو أنه يود فعل ذلك حباً بالمظاهر، فالسلوك بحد ذاته لا يُبلغ المراقب الخارجي ما الدافع الحقيقي. كما يقول سن إن مستخدمي مفهوم الاختيار المفضل العلني يستفيدون من فرضية مستترة بأن الخيارات المفضلة تقوم

على المصلحة الذاتية، بينما الأفراد في الحقيقة لديهم أيضاً جانب اجتماعي، وعادة ما يتصرفون بناءً على مزيج من الدوافع. انظر:

"Behaviour and Concept of Preferences," *Economics* vol. 40 (1973): 214-259.

17. F. Y. Edgeworth كما يستشهد به أمارتيا سن في مقالة:

"Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory," *Philosophy and Public Affairs* vol. 6 (1977): 317-344.

18. انظر المقالة النقدية لكينيث آرو (Kenneth Arrow) للفرضية التي يطرحها كثير من علماء الاقتصاد بأن المستهلكين عقلانيون في اختياراتهم:

Arrow, "Risk Perception in Psychology and Economics," *Economic Inquiry* vol. 20 (1982): 1-9.

19. وهكذا مثلاً نقرر شراء ماركة معروفة مثل (Kellogg's Corn Flakes) بدلاً من ماركة المخزن الذي نتسوق منه لأننا نفترض، في غياب بحث تفصيلي، أنها أرفع جودة.

20. انظر: Becker (1976), p. 11.

21. انظر:

Mark Granovetter, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness," *American Journal of Sociology* vol. 91 (1985): 481-510.

22. انظر:

World Bank, *The East Asian Miracle* (Oxford: Oxford University Press 1993), pp. 304-316.

الفصل الثالث
الحجم والثقة

1. انظر، مثلاً:

Alvin Toffler and Heidi Toffler, *War and Anti-War: Survival at the Dawn of the 21st Century* (Boston: Little, Brown, 1993); Peter W. Huber, *Orwell's Revenge: The 1984 Palimpsest* (New York: Free Press, 1994).

2. انظر:

Scott Shane, *Dismantling Utopia: How Information Ended the Soviet Union* (Chicago: Ivan Dee, 1994); Gladys D. Ganley, "Power to the People via Personal Electronic Media," *Washington Quarterly* (Spring 1991): 5-22.

3. انظر:

William H. Davidow and Michael S. Malone, *The Virtual Corporation: Structuring and Revitalizing the Corporation for the 21st Century* (New York: Harper-Collins, 1992).

4. Huber (1994), pp. 177-181, 193.

5. هذا ما ورد عن Peter Huber نفسه، انظر:

Peter W. Huber, Michael K. Kellogg, and John Thorne, *The Geodesic Network II: 1993 Report on Competition in the Telephone Industry* (Washington, DC: Geodesic Co., 1992), chap. 3.

6. لا يكفي أن يتوقع أعضاء المجتمع سلوكاً منتظماً، فهناك كثير من المجتمعات التي تتوقع من الأفراد الآخرين أن يغشوا زملاءهم، فهذا السلوك منتظم لكنه غير مستقيم ويؤدي إلى نقص في الثقة.

7. انظر:

Emile Durkheim, *The Division of Labor in Society* (New York: Macmillan 1933), pp. 181-182. On the insufficiency of contract to produce organic solidarity, see p. 183.

8. انظر:

Lester Thurow, *Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe, and America* (New York: Warner Books, 1993), p. 32.

9. انظر، مثلاً:

Ronald P. Dore, *British Factory, Japanese Factory* (London: Allen and Unwin, 1973), pp. 375-376; James Fallows, *More Like Us: Making America Great Again* (Boston: Houghton Mifflin, 1989), p. 48; Seymour Martin Lipset, "Pacific Divide: American Exceptionalism — Japanese Uniqueness," in *Power Shifts and Value Changes in the Post Cold War World*, Proceedings of the Joint Symposium of the International Sociological Association's Research Committees: Comparative Sociology and Sociology of Organizations (Japan: Kibi International University, Institute of International Relations of Sophia University, and Social Science Research Institute of International Christian University, 1992), pp. 41-84.

10. تحتوي القائمة التالية عوائد أكبر عشر شركات، وعشرين، وأربعين شركة خاصة غير أجنبية (بملايين الدولارات الأمريكية) في ثمانية اقتصادات:

الدولة	العشر الأوائل	العشرون الأوائل	الأربعون الأوائل
الولايات المتحدة الأمريكية	755,202	1,144,477	1,580,411
اليابان	551,227	826,049	1,224,294
ألمانيا	414,332	629,520	869,326
فرنسا	233,350	366,547	544,919
إيطاليا	137,918	178,669	259,595
كوريا الجنوبية	61,229	86,460	107,889
هونغ كونغ	24,725	30,633	35,515
تايوان	10,705	N.A.	N.A.

المصادر:

Hoover's Handbook of American Business 1994 (Austin, Tex.: The Reference Press, 1994); *Moody's International Company Data, May 1994;* Korea Trade Center of Los Angeles; *Germany's Top 300, 1993/94 Edition* (Austin, Tex.: The Reference Press, 1994).

يستند هذا الجدول إلى معطيات مستمدة من أكبر 100 شركة في كل اقتصاد من الاقتصادات الثمانية المدرجة، باستثناء المؤسسات ذات الملكية العامة أو التي تمثل فروعاً لشركات أجنبية متعددة الجنسيات. وهناك بعض الغموض حول ملكية بعض المؤسسات، فقد تكون مملوكة للدولة أو الأجانب جزئياً، أو أن الملكية الحقيقية مموهة بالشركات القابضة أو الملكية المتبادلة. وهناك عدد من المشكلات المرتبطة بالقياسات المقارنة لحجم الشركات الكبيرة في مختلف الاقتصادات. ومن الممكن قياس حجم المؤسسات بوساطة الإيرادات والقيمة المضافة (أي الإيرادات قبل الضريبة) والعمالة أو القيمة الرأسمالية في السوق. ولعل القيمة المضافة أفضل قياس إجمالي لحجم الشركة في أية سنة معينة، برغم أن القيمة الرأسمالية في السوق قد تقيس توقعات الإيرادات المستقبلية. أما الإيرادات كمقياس فلا تأخذ في الحسبان هوامش الربح والتوقعات المستقبلية. وتستخدم هنا بسبب صعوبة الحصول على معطيات حول الإيرادات على مستوى المؤسسة ومعطيات القيمة الرأسمالية بالنسبة إلى كل الدول والشركات.

لا يقدم هذا الجدول نسب التركيز لأنها تميل إلى أن تكون مضللة إلى حد ما فيما يتعلق بالحجم النسبي للمؤسسات أو الاقتصاد. ويتم حساب نسبة التركيز في قطاع واحد من الاقتصاد بقياس إجمالي القيمة المضافة أو العمالة أو القيمة الرأسمالية في السوق للمؤسسات الأوائل (x) (حيث تكون (x) عادة من ثلاث إلى عشر مؤسسات في كل قطاع) وبقسم هذا المجموع على القيمة المضافة أو العمالة أو القيمة الرأسمالية في السوق لذلك القطاع؛ ومن هنا فإن نسبة تركيز ثلاث مؤسسات في قطاع الفولاذ الأمريكي ستبين كمية إنتاج الفولاذ من جانب أكبر ثلاث شركات من أصل إجمالي إنتاج الفولاذ الأمريكي، وتستخدم هذه النسبة عادة كمقياس للاحتكار أو احتكار القلة في قطاع بعينه. ويمكن توسيع هذا النوع من التحليل إلى الاقتصادات الوطنية بتوسيع نسبة التركيز إلى

أكبر عشر أو عشرين شركة أو أكثر في الاقتصاد كله. ويقدم الجدول الأول في الفصل الرابع عشر مثل هذه المعطيات القائمة على أساس العمالة لمجموعة مختارة من الدول.

قد يشعر المرء بإغراء الاعتقاد أن نسبة التركيز هي قياس أفضل من الحجم المطلق لأكبر شركات البلاد؛ لأنه من السهل تصور وجود علاقة ما بين الناتج المحلي الإجمالي للبلاد وعدد سكانها وحجم المؤسسات التي تستطيع مساندتها (انظر الفصل 27) ومن ناحية أخرى يضم عدد من الدول الأوربية الصغيرة مؤسسات كبيرة للغاية. فسويسرا والسويد وهولندا لديها نسب تركيز لعشر مؤسسات أعلى منها في الولايات المتحدة الأمريكية أو اليابان أو ألمانيا. وإذا تخطينا حداً أدنى معيناً لعدد السكان، وكذلك مستوى معيناً لإجمالي التنمية الاقتصادية، يبدو الارتباط ضعيفاً بين الحجم المطلق للاقتصاد وقدرته على إقامة الشركات الكبيرة.

كما أن متوسط حجم المؤسسات في الاقتصاد الوطني لا يمثل مقياساً جيداً للقدرة على إقامة شركات كبيرة، فإضافة إلى أن اقتصاد اليابان يضم مؤسسات ضخمة للغاية، فقد أنجب عدداً كبيراً جداً من الشركات الصغيرة جداً. وإذا اعتمد المرء على مجرد متوسط حجم المؤسسات، فقد يستنتج أن الشركات اليابانية أصغر حجماً من مثيلاتها التايوانية. (انظر الهامش 4 في الفصل الثامن).

تستثني المعطيات الواردة حول اليابان في الجدول أعلاه عوائد الشركات التجارية العامة الست الأولى؛ لأنها برأيي لا تمثل بالأساس صافي المبيعات، بل ما يعتبر في الولايات المتحدة تحويلات بين الشركات.

11. كمثال واحد على ذلك فإن عدد المصارف الكبيرة في الاقتصاد الأمريكي أقل كثيراً منه مثلاً في الاقتصاد الياباني أو الإيطالي. ويتعلق هذا الأمر بالكامل بالقانون الأمريكي حول الأعمال المصرفية بين الولايات الأمريكية. ومع إلغاء هذا القانون عام 1994، فمن المحتمل أن ينمو حجم المصارف الأمريكية كثيراً.

الفصل الرابع

لغة الخير ولغة الشر

1. انظر:

Clifford Geertz, *The Interpretation of Cultures* (New York: Basic Books, 1973), pp. 4-5.

2. انظر:

Ian Jamieson, *Capitalism and Culture: A Comparative Analysis of British and American Manufacturing Organizations* (London: Gower, 1980), p. 9.

3. في الحقيقة يذهب كليفورد جيرتز (Clifford Geertz) إلى أبعد من ذلك ويؤكد أنه ليس هناك شيء اسمه "الطبيعة البشرية" أي مجموعة من الخصائص المشتركة بين جميع البشر. ويقول إن البشر طوروا حضارات وثقافات قبل أن يتوقفوا عن التطور البيولوجي، وبالتالي فإن "طبيعة" البشر تحددها إلى حد كبير الثقافات التي يعتمدونها.

Greetz (1973), pp. 34-35; 49.

4. انظر: Greetz (1973), p. 89.

5. للاطلاع على بحث حول الأبقار في الهند، انظر:

Gunnar Myrdal, *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations* (New York: Twentieth Century Fund, 1968), 1: 89-91.

6. يوضح أرسطو (Aristotle) في كتابه الأخلاق إلى نيقوماخوس (*Nichomachean Ethics Book II i.8*) أنه كي يكون الأفراد أفاضل حقاً، عليهم أن يُعوِّدوا أنفسهم على السلوك القويم حتى يصبح نوعاً من التطبُّع الذي يبعث على السرور بحد ذاته، أو إذا لم يبعث على السرور، يصبح شيئاً يعتز به الإنسان الفاضل. انظر:

Nichomachean Ethics Book II iii.2.

7. يعترض جورج ستيجلر (George Stigler) وجاري بيكر (Gary Becker) على تأكيد جون ستيوارت ميل (John Stuart Mill) بأن العادات والتقاليد تقتضي إجراء تعديل للنظرية الاقتصادية؛ لأن التصرف النابع من العادة غالباً ما يكون البديل الأقل تكلفة حيث إن "إصدار القرارات عملية مكلفة، وليس مجرد نشاط قد يجده بعض الناس كريهاً. ولكي يتخذ المرء قراراً يحتاج إلى المعلومات التي لا بد من تحليلها؛ ونظراً لارتفاع تكاليف البحث عن المعلومات واستخدامها في موقف جديد، فغالباً ما تكون العادة طريقة أكثر فاعلية للتعامل مع التغيرات المعتدلة أو المؤقتة في البيئة من قرار كامل يقوم على تعظيم المنفعة". ورد ذلك في:

"De Gustibus Non Est Disputandum," *American Economic Review* vol. 67 (1977): 76-90.

8. انظر:

Aaron Wildavsky and Karl Dake, "Theories of Risk Perception: Who Fears What and Why," *Daedalus* vol. 199 (1990): 41-60. See Aaron Wildavsky, "Choosing Preferences by Constructing Institutions: A Cultural Theory of Preference Formation," *American Political Science Review* vol. 81 (1987): 3-21; and Harry Eckstein, "Political Culture and Political Change," *American Political Science Review* vol. 84 (1990): 253-259.

9. انظر:

Max Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (London: Allen and Unwin, 1930).

10. انظر، مثلاً:

Leonard Goodwin, "Welfare Mothers and the Work Ethic," *Monthly Labor Review* vol. 95 (1972): 35-37.

11 . للاطلاع على بحث قديم حول هذه القضية، انظر

Alan J. Winter, *The Poor: A Culture of Poverty, or a Poverty of Culture?* (Grand Rapids, Mich.: William B. Eerdmans, 1971).

12 . وفقاً لتوكفيل (Tocqueville) فإنه في القرن الرابع عشر بدا مبدأ "لا ضرائب دون موافقة الشعب" راسخاً جداً في فرنسا كما في إنجلترا نفسها. وغالباً ما كان يُستشهد به، وكان تجاوزه يعتبر بادرة ظالمة، بينما يعتبر الالتزام به مراعاة لازمة لحق أزلي. وفي الواقع كانت المؤسسات السياسية في فرنسا وإنجلترا متشابهة جداً. إلا أنه فيما بعد حدث فراق وبمرور الزمن أصبحت الدولتان أكثر اختلافاً من ذي قبل، وبالتالي فإن الخطين اللذين يبدأان من النقطة ذاتها عملياً، لكن يُعطيان اتجاهين مختلفين قليلاً، فإنهما يتعدان عن بعضهما أكثر فأكثر كلما ازداد طولهما.

The Old Regime and the French Revolution (Garden City, N. Y.: Doubleday Anchor, 1955), p. 98.

13 . هذا بالطبع سرد مبسط أكثر من اللازم للاختلافات بين فرنسا وإنجلترا. وكان هناك عامل مهم كثيراً هو انتصار الحركة الإصلاحية في إنجلترا التي لعبت أيضاً دوراً في تعزيز حياة التواصل الاجتماعي.

14 . يصف كتاب:

Michael Novak, *The Catholic Ethic and the Spirit of Capitalism* (New York, Free Press, 1993).

نشوء الفكر الكاثوليكي الرسمي تجاه الرأسمالية الحديثة. انظر بشكل خاص مناقشته للمقالة النقدية لأمينتور فانفاني (Amintore Fanfani) للرأسمالية التي صدرت عام 1935.

15 . يشير نوفاك بشكل خاص إلى خطاب *(Centesimus Annus)* للبابا جون بول الثاني باعتباره يمثل انفصالاً عن المواقف السابقة للفاتيكان حول الرأسمالية، انظر: Novak (1993), pp. 115-143.

16 . تشتمل هذه الدول على إسبانيا والبرتغال وجميع دول أمريكا اللاتينية، فضلاً عن المجر وبولندا وليتوانيا. انظر:

Samuel Huntington, *The Third Wave* (Oklahoma City: University of Oklahoma Press, 1991): pp. 74-85.

17 . من بين المواضع التي يكون فيها الانسجام في أضعف صوره هو تقليد علم اللاهوت التحرري في أمريكا اللاتينية المعادي علناً للرأسمالية، وغالباً ما يتخذ مواقف متناقضة حول الديمقراطية الليبرالية.

18 . قدم جيمس ولسون (James Q. Wilson) الوثائق التي تبين أن هذا الجانب الأخلاقي له أساس طبيعي يتضح بجلاء حتى في الرُضّع والأولاد الصغار الذين لم يتلقوا بعد "تنشئة اجتماعية". انظر:

Wilson, *The Moral Sense* (New York: Free Press, 1993), pp. 121-140.

الفصل الخامس

الفضائل الاجتماعية

1. نجد المناقشات والإسهامات التقليدية لفرضية ماكس فيبر (Max Weber) في:

R. H. Tawney, *Religion and the Rise of Capitalism* (New York: Harcourt, Brace and World, 1962); Ernst Troeltsch, *The Social Teaching of the Christian Churches*, 2 vols. (New York: Macmillan, 1950); H. H. Robertson, *Aspects of the Rise of Economic Individualism* (Cambridge: Cambridge University Press, 1933); and Kemper Fullerton, "Calvinism and Capitalism," *Harvard Theological Review* vol. 21 (1928): 163-191.

للاطلاع على دراسة قصيرة لمناقشة فيبر، انظر:

Robert W. Green, *Protestantism and Capitalism: The Weber Thesis and Its Critics* (Lexington, Mass.: D. C. Health, 1973).

2. للاطلاع على مثال على الأخير كُتب في الستينيات، انظر:

Kurt Samuelsson, *Religion and Economic Action* (Stockholm: Svenska Bokforlaget, 1961).

3. كان السكان الأوربيون البيض في جنوب أفريقيا شعباً زراعياً في معظمه حتى بعد الحرب العالمية الثانية عندما وصل الحزب الوطني إلى السلطة وبدأ يستخدم سيطرته على الدولة كوسيلة لتحقيق التقدم الاقتصادي. بيد أن السبعينيات والثمانينيات شهدت تلاقياً متزايداً بين هؤلاء والناطقين بالإنجليزية على صعيد مشاركة السكان الأوربيين في القطاع الخاص. انظر:

Irving Hexham, "Dutch Calvinism and the Development of Afrikaner Nationalism," *African Affairs* vol. 79 (1980): 197-202; André Du Toit, "No Chosen People," *American Historical Review* vol. 88 (1983): 920-952; and Randall G. Stokes, "The Afrikaner Industrial Entrepreneur and Afrikaner Nationalism," *Economic Development and Cultural Change* vol. 22 (1975): 557-559.

4. انظر:

Reinhard Bendix, "The Protestant Ethic–Revisited," *Comparative Studies in Society and History* vol. 9 (1967): 266-273.

5. انظر:

Michael Novak, *The Catholic Ethic and the Spirit of Capitalism* (New York: Free Press 1993), pp. 17-35.

6. انظر:

S.N. Eisenstadt, "The Protestant Ethic Thesis in an Analytical and Comparative Framework," in S. N. Eisenstadt, ed., *The Protestant Ethic and Modernization: A Comparative View* (New York: Basic Books, 1968).

7. انظر:

David Martin, *Tongues of Fire: The Explosion of Protestantism in Latin America* (Oxford: Basil Blackwell, 1990), pp. 50-51.

8. إضافة إلى (Martin 1992)، انظر أيضاً:

Emilio Willems, *Followers of the New Faiths: Culture, Change and the Rise of Protestantism in Brazil and Chile* (Nashville, Tenn.: Vanderbilt University Press, 1967); Willems, "Protestantism as a Factor of Culture Change in Brazil," *Economic Development and Cultural Change* vol. 3 (1955): 321-333; Willems, "Culture Change and the Rise of Protestantism in Brazil and Chile," In Eisenstadt, ed. (1968); Paul Turner, "Religious Conversions and Community Development," *Journal for the Scientific Study of Religion* vol. 18 (1979): 252-260; James Sexton, "Protestantism and Modernization in Two Guatemalan Towns," *American Ethnologist* vol. 5 (1978): 280-302; Bryan R. Roberts, "Protestant Groups and Coping with Urban Life in Guatemala," *American Journal of Sociology* vol. 6 (1968): 753-767; Bernard Rosen, "The Achievement Syndrome and Economic Growth in Brazil," *Social Forces* vol. 42 (1964): 341-354; and Jorge E. Maldonado, "Building 'Fundamentalism' from the Family in Latin America," in Martin E. Marty and R. Scott Appleby, *Fundamentalisms and Society: Reclaiming the Sciences, the Family, and Education* (Chicago: University of Chicago Press, 1992).

للاطلاع على وجهة نظر نقدية لدور الإنجيليين البروتستانت في أمريكا اللاتينية، انظر:

David Stoll, *Is Latin America Turning Protestant? The Politics of Evangelical Gowth* (Berkeley: University of California Press, 1990); and Stoll, "'Jesus Is Lord of Guatemala': Evangelical Reform in a Death-Squad State," in Marty and Appleby, eds., *Accounting for Fundamentalisms: The Dynamic Character of Movements* (Chicago: University of Chicago Press, 1994).

9. في مسعى لقياس تأثير أخلاقيات العمل من ناحية الكم، انظر:

Roger D. Congleton, "The Economic Role of a Work Ethic," *Journal of Economic Behavior and Organization* vol. 15 (1991): 365-385.

10. للاطلاع على اجتهاد المزارع الصيني التقليدي، انظر:

Maurice Freedman, *The Study of Chinese Society* (Stanford: Stanford University Press, 1979), p. 22; see also Marion J. Levy, *The Family Revolution in Modern China* (Cambridge: Harvard University Press, 1949), p. 217.

للاطلاع على أخلاقيات العمل الأمريكية المعاصرة، انظر:

Ann Howard and James A. Wilson, "Leadership in a Declining Work Ethic," *California Management Review* vol. 24 (1982): 33-46.

11 . أشار بعضهم إلى أنه عندما يعمل المزارعون بمشقة كبيرة في بعض المواسم مثل موسم الزراعة في الربيع وموسم الحصاد، يكون لديهم أوقات فراغ طويلة أيضاً. وبالتالي فإن انتظام العمل في المصنع الحديث يقل صعوبة في بعض النواحي، إلا أنه يتطلب نوعاً مختلفاً من أخلاقيات العمل عما تتطلبه حياة الفلاحين.

12 . للاطلاع على سلسلة من الصور المعبرة عن العقبات الثقافية التي تقف في وجه التطور في المجتمعات التقليدية للعالم الثالث، انظر كتابات :

Robert E. Klitgaard, a former World Bank official, including *Tropical Gangsters* (New York: Basic Books, 1990).

13 . أعيد طبع هذه المقالة في كتاب:

Max Weber: Essays in Sociology, trans. and ed. H. H. Gerth and C. Wright Mills (New York: Oxford University Press, 1946), pp. 302-322.

14 . انظر : Weber (1946), p. 303 .

15 . ورد ذلك في :

Seymour Martin Lipset, "Culture and Economic Behavior: A Commentary," *Journal of Labor Economics* vol. 11 (1993): S330-347. See also Lipset, *Continental Divide: The Values and Institutions of the United States and Canada* (New York: Routledge, 1990), and "Values and Entrepreneurship in the Americas," in *Revolution and Counterrevolution* (New York: Basic Books, 1968).

16 . انظر : Lipset (1993), pp. S336-S343 .

17 . انظر:

Douglass C. North and Robert Paul Thomas, *The Rise of the Western World* (Cambridge: Cambridge University Press, 1973), p. 1.

18 . حول هذه الحادثة، انظر:

Alfred D. Chandler, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge: Harvard University Press, 1977), p. 96.

19 . انظر، مثلاً:

David J. Cherrington, *The Work Ethic: Working Values and Values That Work* (New York: Amacom, 1980); Seymour Martin Lipset, "The Work Ethic: Then and Now," *Journal of Labor Research* vol. 13 (1992): 45-54.

ومختلف أعمال أدريان فورنهام (Adrian Furnham) بما فيها :

The Protestant Work Ethic: The Psychology of Work-Related Beliefs and Behaviours (London: Routledge and Kegan Paul, 1990); "The Protestant Work Ethic: A Review of the Psychological Literature," *European Journal of Social Psychology* vol. 14 (1984):

87-104; and "The Protestant Work Ethic and Attitudes towards Unemployment," *Journal of Occupational Psychology* vol. 55 (1982): 277-285. See also Thomas Li-ping Tang and Jen Yann Tzeng, "Demographic Correlates of the Protestant Work Ethic," *Journal of Psychology* vol. 126 (1991): 163-170.

الفصل السادس

فن الترابط في العالم

1. وفقاً لتوكفيل (Tocqueville) فإن «الأمريكيين من كل الأعمار والأحوال والميول يؤسسون جمعيات باستمرار. وليس لديهم شركات تجارية وصناعية يشارك فيها الجميع فحسب، بل لديهم أيضاً ألف نوع آخر من المؤسسات الدينية أو الأخلاقية أو الجدية أو العقيمة أو العامة أو المقيدة أو الكبيرة جداً أو الشديدة الصغر. وينشئ الأمريكيون المؤسسات للتسلية والترفيه وتشييد الكنائس، ونشر الكتب وإرسال البعثات والإرساليات إلى سكان الأجزاء المقابلة من الكرة الأرضية، وبهذه الطريقة يؤسسون المستشفيات والسجون والمدارس. وإذا أرادوا غرس حقيقة ما في الأذهان أو تعزيز شعور ما عبر تقديم القدوة الحسنة، فإنهم يعمدون إلى إنشاء جمعيات. وأينما تجد مشروعاً عظيماً، تجد على رأسه الحكومة في فرنسا أو رجلاً مهماً في إنجلترا، ولكن لا بد من أن تجد جمعية في الولايات المتحدة الأمريكية».

Democracy in America (New York: Vintage Books, 1945), p. 2 and p. 114.

2. انظر:

Max Weber, "The Protestant Sects and the Spirit of Capitalism," in *From Max Weber: Essays in Sociology*, ed. and trans. by C. Wright Mills and Hans Gerth (New York: Oxford University Press, 1946), p. 310.

3. للاطلاع على أرقام مقارنة حول الإنفاق على الرفاهية داخل دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، انظر:

Vincent A. Mahler and Claudio Katz, "Social Benefits in Advanced Capitalist Countries," *Comparative Politics* vol. 21 (1988): 37-51.

4. انظر:

Seymour Martin Lipset, *Pacific Divide: American Exceptionalism – Japanese Uniqueness* (Tokyo: Kibi International University, Sophia University, 1992), p. 42.

5. عندما يُنظر غالباً إلى عدم الثقة "بالإدارة الحكومية المتضخمة" كموقف يتخذه اليمين في الولايات المتحدة الأمريكية، فإن هناك نسخاً يمينية ويسارية منه. فاليمين ينظر بعين الشك والريبة إلى التدخل الحكومي في الشؤون الاقتصادية ويقف ضد الإفراط في فرض الأنظمة. واليسار يمقت

تدخل الدولة في الحياة الشخصية وفي طائفة أخرى من الحريات الفردية، بينما يهاجم "دولة الأمن القومي" والمؤسسات الكبيرة. ولكل من اليسار واليمين في أمريكا طبيعته الخاصة من الفردية الليبرالية.

6. قال جيرشنكرون (Gerschenkron) إن وجود دولة قوية يشكل نموذجاً في جميع الدول التي تطورت متأخرة وليس في اليابان وحدها، انظر:

Economic Backwardness in Historical Perspective (Cambridge: Harvard University Press, 1962). See also Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982); "The State and Japanese Grand Strategy," in R. Rosecrance and A. Stein, eds., *The Domestic Bases of Grand Strategy* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1993), pp. 201-223; "The People Who Invented the Mechanical Nightingale," *Daedalus* 119 (1990): 71-90.

7. قد يقول كثيرون إن الميزانية الدفاعية الأمريكية الضخمة بعد الحرب العالمية الثانية كانت في واقع الأمر سياسة صناعية لها انعكاسات مهمة على بعض قطاعات الاقتصاد المدني مثل الطيران والفضاء.

8. في السنوات الأولى التي تلت عام 1868 أسست الحكومة اليابانية وأدارت كثيراً من الصناعات، خاصة في قطاعات النقل والتعدين والهندسة وصناعة الأسلحة، تماماً مثلما يفعل كثير من دول العالم الثالث في القرن العشرين. وعديد من هذه المشروعات كان خاسراً، وسرعان ما بيعت كلها تقريباً – غالباً بأسعار أساسية زهيدة – وأصبحت فيما بعد أساس بعض الثروات الكبيرة الخاصة في العقود اللاحقة. وقد زاولت الحكومة اليابانية ما شكّل برنامج خصخصة واسع النطاق منذ مئة عام وقبل أن يصبح العرف السائد في أوربا وأمريكا اللاتينية. انظر:

William W. Lockwood, *The Economic Development of Japan: Growth and Structural Change, 1868-1938* (Princeton: Princeton University Press, 1954), p. 15.

9. انظر: Mahler and Katz (1988), p. 38.

10. يقول ياسوزو هوري (Yasuzo Horie) مثلاً، إن رجال الأعمال الأوائل مثل ماساتاسو إيشي كاوا (Masatatsu Ishikawa) وتاكاتا أوشيما (Takata Oshima)، كانوا مفعمين بالوعي الوطني وعازمين على بناء الثروة الوطنية. انظر:

"Business Pioneers of Modern Japan," *Kyoto University Economic Review* vol. 30 (1960): 1-16; and "Confucian Concept of State in Tokugawa Japan," *Kyoto University Economic Review* vol. 32 (1962): 26-38.

11. حول الأهمية التاريخية للأعمال التجارية الصغيرة في اليابان، انظر:

Lockwood (1954), pp. 201-213; and David Friedman, *The Misunderstood Miracle* (Ithaca: Cornell University Press, 1988), pp. 9-11.

12. انظر: Lockwood (1954), pp. 578, 588.

13. انظر:

Winston Davis, "Japanese Religious Affiliations: Motives and Obligations," *Sociological Analysis* vol. 44 (1983): 131-146.

14. للاطلاع على مقولة - غير مقنعة كلياً - بأن هناك بوادر على وجود درجة أكبر من الفردية في اليابان، انظر:

Kuniko Miyanaga, *The Creative Edge: Emerging Individualism in Japan* (New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1991).

15. انظر:

Alexis de Tocqueville, *The Old Regime and the French Revolution* (New York: Doubleday Anchor, 1955), p. 206.

16. انظر:

Edward C. Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958).

17. انظر: Lawrence Harrison, *Who Prospers?* (New York: Basic Books, 1992), p. 55.

الفصل السابع

الطرق والتحويلات المؤدية إلى الترابط الاجتماعي

1. انظر: James Q. Wilson, "The Family-Values Debate," *Commentary* vol. 95 (1992): 24-31.

2. للاطلاع على الوثائق، انظر:

U.S. Bureau of the Census, *Studies in Marriage and the Family*, P-23, no. 162; *Changes in American Family Life*, P-23, no. 163; *Family Disruption and Economic Hardship: The Short-Run Picture for Children* (Survey of Income and Program Participation), p-70, no. 23; and *Poverty in the United States*, P-60, no. 163 (Washington, DC: US Government Printing Office, 1991).

3. انظر مقالتي:

"Immigrants and Family Values," *Commentary* vol. 95 (1992): 26-32.

4. للاطلاع على وصف عام لتطور الأعمال التجارية العائلية الأمريكية، انظر:

W. Gibb Dyers, Jr., *Cultural Change in Family Firms: Anticipating and Managing Business and Family Transitions* (San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1986).

5. انظر: *Dyers (1986)*.

6. لمعرفة المزيد عن شركة كامبل سوب (Campbell Soup) وغيرها من الأعمال التجارية العائلية الأمريكية الكبيرة والمستديمة، انظر:

Philip Scranton, "Understanding the Strategies and Dynamics of Long-lived Family Firms," *Business and Economic History, 2d ser.* vol. 21 (1992): 219-227.

7. انظر:

Oliver Williamson, "The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations," *American Economic Review* vol. 61 (1971): 112-123.

8. انظر:

Adolph A. Berle and Gardner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Macmillan, 1932); see also Means, *Power Without Property: A New Development in American Political Economy* (New York: Harcourt, Brace 1959).

9. انظر:

Alfred D. Chandler, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge: Harvard University Press, 1977).

10. انظر:

Clark Kerr, John T. Dunlop, F. Harbison, and C. A. Myers, *Industrialism and Industrial Man* (Harmondsworth: Pelican Books, 1973), p. 94.

11. للاطلاع على الآراء السلبية حول العائلة الصينية، انظر:

Brigitte Berger, "The Culture of Modern Entrepreneurship," in Brigitte Berger, ed., *The Culture of Entrepreneurship* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1991), p. 24.

12. انظر:

Alexander Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective* (Cambridge: Harvard University Press, 1962).

13. وعلى العكس تجدر الإشارة إلى أن المشروعات الحكومية الكبيرة ذات الإدارة المحترفة والتنظيم العقلاني كانت قائمة منذ الأزل، مثل مصنع الخزف الصيني العملاق في جينجديزن (Jingdezhen) الذي كان يعمل فيه آلاف العمال. وقد تنبأت هذه المشروعات الحكومية بشكل المؤسسات الخاصة الحديثة ومهامها في مجتمع سابق للحقبة الصناعية دون وجود حقوق ملكية مكرسة في قوانين ومؤسسات.

14. انظر:

Tamara Hareven, "The History of the Family and the Complexity of Social Change," *American Historical Review* vol. 96 (1991): 95-122; Hareven, "A Complex Relationship: Family Strategies and the Processes of Economic and Social Change," in Roger Friedland and A. F. Robinson, eds., *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* (New York: Aldine de Gruyter, 1990).

انظر أيضاً:

William J. Goode, *World Revolution and Family Patterns* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1959), pp. 23-24.

الذي يشير إلى أن كثيراً من خصائص العائلة الغربية "الحديثة" ظهرت في الحقيقة قبل الثورة الصناعية.

الفصل الثامن

صينية من الرمل السائب

1. انظر:

Charles C. Kenney, "Fall of the House of Wang," *Computerworld* vol. 26 (1992): 67-69; see also Donna Brown, "Race for the Corporate Throne," *Management Review* vol. 78 (1989): 26-27.

2. انظر:

Daniel Cohen, "The Fall of the House of Wang," *Business Month* vol. 135 (1990): 22-31.

3. انظر: المصدر السابق، ص 24.

4. يقول جاري هاميلتون (Gary Hamilton) وكاو تشنغ شو (Kao Cheng-shu) إن الفرضية البديهية لصغر حجم المؤسسات في تايوان قياساً باليابان وكوريا ليست وليدة الحقائق، وفي الواقع إن عدد المؤسسات الصغيرة التي يقل عدد عمالها عن 30 عاملاً كنسبة مئوية من جميع المؤسسات الصناعية، هو أدنى في تايوان منه لدى جيرانها الآسيويين. لكن وفقاً لإحصائياتها فإن لدى تايوان أيضاً عدداً من المؤسسات الكبيرة التي يعمل فيها أكثر من 300 عامل يزيد على ما لدى اليابان، وهذه الإحصائيات مضللة جداً. والمشكلة هي أن عدد المؤسسات ذات الحجم المعين كنسبة مئوية من عدد جميع المؤسسات ليس المقياس الأفضل لأهمية هذه المؤسسات في الاقتصاد. والمقياس الأكثر أهمية بكثير هو إجمالي القيمة المضافة كنسبة مئوية من الناتج القومي الإجمالي. وعندها يتضح أن المؤسسات العملاقة في اليابان وكوريا الجنوبية تلعب دوراً في اقتصاد البلدين أكبر كثيراً من دور المؤسسات العملاقة في تايوان. انظر:

Hamilton and Kao, "The Institutional Foundations of Chinese Business: The Family Firm in Taiwan," *Comparative Social Research: Business Institutions* vol. 12 (1990): 135-151.

انظر أيضاً:

Samuel P. S. Ho, *Small-Scale Enterprises in Korea and Taiwan* (Washington DC: World Bank Staff Working Paper 384, April 1980).

5. انظر:

Ramon H. Myers, "The Economic Development of the Republic of China on Taiwan, 1965-1981," in Lawrence J. Lau, *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1986), p. 29.

6. انظر:

Tibor Scitovsky, "Economic Development in Taiwan and South Korea, 1965-1981," in Lau (1986), p. 146.

7. انظر: Myers in Lau (1986), p. 54.

انظر أيضاً:

Ramon H. Myers, "The Economic Transformation of the Republic of China on Taiwan," *China Quarterly* vol. 99 (1984): 500-528.

8. انظر:

Simon Tam, "Centrifugal versus Centripetal Growth Processes: Contrasting Ideal Types for Conceptualizing the Developmental Patterns of Chinese and Japanese Firms," in Stewart R. Clegg and S. Gordon Redding, eds., *Capitalism in Contrasting Cultures* (Berlin: De Gruyter, 1990), p. 161.

9. انظر:

John C. Pelzel, "Factory Life in Japan and China Today," in Albert M. Craig, *Japan: A Comparative View* (Princeton: Princeton University Press, 1979), p. 379.

10. انظر:

G. L. Hicks and S. Gordon Redding, "Culture and Corporate Performance in the Philippines: The Chinese Puzzle," in R. M. Bautista and E. M. Perina, eds., *Essays in Development Economics in Honor of Harry T. Oshima* (Manila: Philippine Institute for Development Studies, 1982), p. 212.

11. تلك الشركة واسمها شركة البترول الصينية (Chinese Petroleum Company) هي الحادية والأربعون من حيث الحجم في الطوق الباسيفيكي، حيث وصلت مبيعاتها إلى 8 مليارات دولار عام 1989. انظر:

"The Pac Rim 150," *Fortune* 122 (Fall 1990): 102-106.

12. انظر:

Gustav Ranis, "Industrial Development," in Walter Galenson, ed., *Economic Growth and Structural Change in Taiwan: The Postwar Experience of the Republic of China* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1979), p. 228.

13. انظر:

Justin D. Niehoff, "The Villager as Industrialist: Ideologies of Household Manufacturing in Rural Taiwan," *Modern China* vol. 13 (1987): 278 - 309.

14. انظر:

Alice Amsden, "The State and Taiwan's Economic Development," in Peter B. Evans, Dietrich Rueschmeyer, and Theda Skocpol, eds., *Bringing the State Back In* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985), pp. 78-106.

ووفق أرقام أمسدن (Amsden) نفسها فإن نصيب الشركات المملوكة للدولة من إجمالي الإنتاج الصناعي هبط من 57٪ عام 1952 إلى 18٪ عام 1980.

15. انظر:

Robert H. Silin, *Leadership and Values: The Organization of Large-Scale Taiwanese Enterprises* (Cambridge: Harvard University Press, 1976), p. 16.

16. للاطلاع على التنظيمات الشبكية الآسيوية عموماً، انظر:

Gary G. Hamilton, William Zeile, and Wan-Jin Kim, "The Network Structures of East Asian Economies," in Clegg and Redding (1990), pp. 105-129.

17. انظر:

Michael L. Gerlach, *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business* (Berkely: University of California Press, 1992), p. 82.

18. انظر: Hamilton and Kao (1990), pp. 140-142.

19. انظر:

Robert Wade, "East Asian Financial Systems as a Challenge to Economics: Lessons from Taiwan," *California Management Review* vol. 27 (1985): 106-127.

20. انظر: Hamilton and Kao (1990), pp. 145-146.

وانظر أيضاً: Joel Kotkin, *Tribes* (New York: Random House, 1993), pp. 165-200.

21. انظر:

S. Gordon Redding, *The Spirit of Chinese Capitalism* (Berlin: De Gruyter, 1990), p. 3.

22. يخضع عدد من الشركات المدرجة في بورصة هونغ كونغ في الواقع لسيطرة العائلات. ويذكر أحد المراقبين بأن نصف عدد مصانع غزل القطن الكبيرة في هونغ كونغ مملوكة للعائلات، لكن هذا يقلل من العدد الحقيقي؛ لأنه لا ضرورة لكشف النقاب عن الملكية العائلية في ملفات الشركات.

Siu-lun Wong, "The Chinese Family Firm: A Model," *British Journal of Sociology* vol. 36 (1985): 58-72.

23. حول سيرة ي. ك. باو (Y. K. Pao)، انظر:

Robin Hutcheon, *First Sea Lord: The Life and Work of Sir Y. K. Pao* (Hong Kong: Chinese University Press, 1990).

24. انظر: Redding (1990), p. 151.

25. انظر:

Robert Heller, "How the Chinese Manage to Keep It All In the Family," *Management Today* (November 1991): 31-34.

26. انظر:

Heller (1991), P. 34; "The Overseas Chinese," *Economist*, July 18, 1992, pp. 21-24.

27. المرجع السابق، ص 24.

28. انظر:

Richard D. Whitley, "Eastern Asian Enterprise Structures and the Comparative Analysis of Forms of Business Organization," *Organization Studies* vol. 11 (1990): 47-74.

29. للاطلاع على دراسات مفيدة حول مؤسسات صينية معينة، انظر:

Wellington K. K. Chan, "The Organizational Structure of the Traditional Chinese Firm and Its Modern Reform," *Business History Review* vol. 56 (1982): 218-235, and *Merchants, Mandarins and Modern Enterprise in Late Ch'ing China* (Cambridge: East Asian Research Center, 1977).

30. حول هذه النقطة انظر:

Richard Whitley, "The Social Construction of Business Systems in East Asia," *Organization Studies* vol. 12 (1991): 1-28.

31. انظر: Redding (1990), p. 66.

32. المرجع السابق، ص 36.

33. المرادف الصيني للبانتو (banto) هو الزانجوي (zhanggui)، وهو مدير محترف يدير المؤسسة التجارية نيابة عن أصحابها الذين لا يريدون في بعض الحالات أن يعرف الآخرون أنهم مالكو الشركة. بيد أن البانتو كان معروفاً في الثقافة اليابانية بدرجة أكبر مما كان الزانجوي في الثقافة الصينية. وأشكر لولينغتون شان (Wellington Chan) على لفت نظري إلى هذه النقطة.

34. انظر:

Siu-lun Wong, "The Applicability of Asian Family Values to Other Sociocultural Settings," in Peter L. Berger and Hsin-Huang Michael Hsiao, *In Search of an East Asia Development Model* (New Brunswick, NJ: Transaction Books, 1988), p. 143.

35. انظر:

Gary G. Hamilton and Nicole Woolsey Biggart, "Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East," *American Journal of Sociology* vol. 94 Supplement (1988): S52-94.

36. انظر:

Francis L. K. Hsu, *Iemoto: The Heart of Japan* (New York: Schenkman Publishing Co., 1975), p. 15.

37. استشهد به وانغ Wangفي Berger and Hsiao (1988), p. 136.

38. للاطلاع على أوصاف هذا التطور، انظر:

Wong in Berger and Hsiao (1988), pp. 140-142; and Redding (1990), pp. 104-106.

39. انظر:

John Kao, "The Worldwide Web of Chinese Business," *Harvard Business Review* vol. 71 (1993): 24-34.

40. انظر: Whitley (1990), p. 64.

41. انظر: Wong in Berger and Hsiao (1988), p. 139.

42. انظر: Brown (1989), pp. 22-29.

43. انظر:

Albert Feuerwerker, *China's Early Industrialization* (Cambridge: Harvard University Press, 1958), pp. 84-85.

44. يشير إلى هذه النقطة في (Redding 1990)، ص 5.

45. المرجع السابق، ص 299.

46. لم تحرز المؤسسات اليابانية الصانعة لأشباه الموصلات نجاحاً في التنافس مع شركات مثل إنتل (Intel) وموتورولا (Motorola) في إنتاج أجهزة المعالجات المصغرة (Microprocessor) متفوقة وغيرها من الدوائر المنطقية، لكنها كانت أكثر نجاحاً في صنع الذاكرة وفي مجال السلع من قطاع أشباه الموصلات، ومع ذلك فإن مستوى تطورها أعلى كثيراً منه في أية دولة آسيوية أخرى.

47. انظر:

W. J. F. Jenner, *The Tyranny of History: The Roots of China's Crisis* (London: Allen Lane/Penguin, 1992), p. 81.

48. كانت صناعات (Kuan-tu shang-pan) غير فعَّالة إطلاقاً؛ فالمسؤولون المعينون للإشراف عليها اعتبروا أنفسهم بالدرجة الأولى مزارعين يدفعون الضرائب. وكما كان الحال في القطاع الخاص، كانت الترقية تتم على أساس صلة القرابة بدل المعايير الشاملة. وعُرف المسؤولون الذين كانوا يديرون هذه الأعمال بافتقارهم إلى المبادرة. وعلى عكس الدولة اليابانية التي باعت الصناعات

المماثلة في مرحلة سابقة، فإن حكومة كينج تشاينا (Qing China) (فضلاً عن مختلف الحكومات الإقليمية والمحلية) لم تخصخص هذه الصناعات، لكنها اعتمدت عليها كمصدر لإيرادات الضرائب. Feuerwerker (1958), pp. 9-11, 22-23.

الفصل التاسع
ظاهرة "بادنبروكس"

1. بالنسبة إلى المشكلات الناجمة عن سياسة إنجاب طفل واحد بالنسبة إلى أسر المزارعين، انظر:

Elisabeth Croll, "Some Implications of the Rural Economic Reforms for the Chinese Peasant Household," in Ashwani Saith, ed., The *Re-emergence of the Chinese Peasantry: Aspects of Rural Decollectivization* (London: Croom Helm, 1987), pp. 122-123.

2. حول الأبعاد الدينية للكونفوشيوسية، انظر:

C. K. Yang, *Religion in Chinese Society: A Study of Contemporary Social Functions of Religion and Some of Their Historical Factors* (Berkeley: University of California Press, 1961), pp. 244-277.

3. بالنسبة إلى هذا المثل الأعلى الكونفوشيوسي، انظر:

Gilbert Rozman, "The East Asia Region in Comparative Perspective," in Rozman, ed., *The East Asian Region: Confucian Heritage and Its Modern Adaptation* (Princeton: Princeton University Press, 1991), p. 24.

4. للاطلاع على بحث حول التجار في المجتمع الصيني التقليدي، انظر:

Michael R. Godley, *The Mandarin Capitalists from Nanyang: Overseas Chinese Enterprise in the Modernization of China* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), pp. 34-37.

5. هذا لا يعني القول إنه لا توجد فوارق طبقية ضمن المجتمعات الصينية في الخارج، فالعديد من الصينيين هاجروا كعمال غير مهرة وشكلوا بوضوح طبقة منفصلة عن التجار ورجال الأعمال. لكن لم تكن هناك طبقة أرستقراطية ولا بيروقراطية، حيث كانت هذه المراكز مخصصة في جميع أرجاء جنوب شرق آسيا للنخبة المحلية، انظر: Godley (1981), p. 38.

6. للاطلاع على موضوع الفضائل الكونفوشيوسية، انظر:

Michio Morishima, *Why Has Japan "Succeeded"? Western Technology and the Japanese Ethos* (Cambridge: Cambridge University Press, 1982), pp. 3-4.

7. للاطلاع على موضوع الاختلافات بين العائلات الغربية وسواها، انظر:

William J. Goode, *World Revolution and Family Patterns* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1963), p. 22.

8. انظر :

Marion J. Levy, *The Rise of the Modern Chinese Business Class* (New York: Institute of Pacific Relations, 1949, hereafter 1949I), p. 1.

9. انظر :

Margery Wolf, *The House of Lim: A Study of a Chinese Farm Family* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1968), p. 23.

10. انظر :

Marion J. Levy, *The Family Revolution in Modern China* (Cambridge: Harvard University Press, 1949, hereafter 1949II), pp. 208-209.

11. انظر :

Kyung-sup Chang, "The Peasant Family in the Transition from Maoist to Lewisian Rural Industrialization," *Journal of Development Studies* vol. 29 (1993): 220-244.

12. انظر : Levy (1949II), pp. 213-216.

13. من منظور حقوق الملكية، فإن حقيقة وضع العبء الضريبي بطريقة اعتباطية كانت أكثر أهمية من كون الضرائب عالية بالمطلق. ويوجد في الواقع دلائل على أن العبء الضريبي في الصين تناقص في المتوسط في عهد كينج (Qing). انظر :

Albert Feuerwerker, "The State and the Economy in Late Imperial China," *Theory and Society* vol. 13 (1984): 297-326.

14. انظر :

W. J. F. Jenner, *The Tyranny of History: The Roots of China's Crisis* (London: Allen Lane/Penguin, 1992), p. 4.

15. للاطلاع على الممارسة الصينية لتوزيع الإرث بالتساوي، انظر :

Hugh Baker, *Chinese Family and Kinship* (New York: Columbia University Press, 1979), p. 12; Siu-lun Wong, "The Applicability of Asian Family Values to Other Sociocultural Settings," in Peter Berger and Hsin-Huang Michael Hsiao, *In Search of an East Asian Development Model* (New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1988), p. 139; Jenner (1992), p. 89; and Gordon S. Redding, The Spirit of Chinese Capitalism (Berlin: De Gruyter, 1990), p. 134.

16. إضافة إلى ذلك غالباً ما كانت قطعة الأرض تتألف من أجزاء غير متلاصقة من الأرض وكان من الصعب زراعتها. انظر :

Albert Feuerwerker, *The Chinese Economy ca. 1870-1911* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1969), p. 15.

17 . للاطلاع على وصف لموضوع التبني في المجتمع الصيني التقليدي، انظر :

James L. Watson, "Agnates and Outsiders: Adoption in a Chinese Lineage," *Man* vol. 10 (1975): 293-306.

18 . كانت هناك قواعد محكمة فيما يتعلق بالأشخاص الذين يمكن تبنيهم؛ فالرجل الذي ليس عنده أولاد يتطلع أولاً إلى تبني أحد أبناء أخيه . ويتمتع الشقيق الأكبر عادة بحق مميز في أولاد أشقائه الأصغر منه سناً في مثل هذه الظروف . فإذا لم يكونوا متوافرين، يلجأ إلى الأشخاص الآخرين المنحدرين من جده (أي أبناء عمه) وإذا فشل في ذلك يمكنه اللجوء إلى رابطة النسب أو العشيرة، وهكذا دواليك، في دوائر للقربى تتسع باطراد . ولا يجوز للرجل أن يشتري ولداً لرجل فقير إلا في الحالات الاستثنائية .

19 . فيما يلي وصف لاحتفال التبني في الصين : «يجري احتفال قبول (ابن بالتبني من خارج دائرة القرابة) خلال مأدبة منظمة بإتقان . . . وعلى عكس مآدب الأعراس، لا يجلب الضيوف معهم هدايا مالية لتعويض المضيف عن كرمه . فأجواء المأدبة بكاملها تختلف لأن الأب المتبني يجب أن يعوض عن قبول شخص غريب بين ظهرانيهم . ويبذل الضيوف غاية وسعهم لإذلال المضيف بكيل الإهانات له على عجزه عن إنجاب ورثة له . وخلال المأدبة يستطيع أي ضيف أن يطلب من المضيف اقتراض المال على الفور . ويتم ذلك مع المعرفة التامة بأن المقرض لن يطلب تسديد القرض أبداً؛ لأنه سيكون تذكيراً محرجاً له باحتفال قبول الابن بالتبني . . . وعندما يهم الضيوف بالخروج من القاعة، يوبخون المضيف على تدنيس نسب العائلة ويشتكون من رداءة الطعام» . انظر :

Watson (1975), p. 298. See also James L. Watson, "Chinese Kinship Reconsidered: Anthropological Perspectives on Historical Research," *China Quarterly* vol. 92 (1982): 589-627.

20 . يعدد فرانسيس هسو (Francis Hsu) الأسباب التي أدت إلى بروز بعض العائلات وسقوط سواها، انظر :

Under the Ancestors' Shadow: Kinship, Personality, and Social Mobility in Village China (Garden City, NY: Anchor Books, 1967), pp. 5-7.

21 . انظر : Baker (1979), p. 131 .

22 . المرجع السابق، ص 133 ـ 134 .

23 . انظر : Jenner (1992), pp. 119-120 .

24 . للاطلاع على أعمال عامة حول العائلة الصينية، انظر :

Hsu (1967); Maurice Freedman, *The Study of Chinese Society* (Stanford: Stanford University Press, 1979); Baker (1979); and Paul Chao, *Chinese Kinship* (London: Kegan Paul International, 1979).

وللاطلاع على تحليل للتناقض بين تفسيرات هسو (Hsu) وفريدمان (Freedman) للعائلة الصينية ورابطة النسب، انظر :

Siu-lun Wong, "The Applicability of Asian Family Values to Other Sociocultural Settings," in Berger and Hsiao (1988), p. 145.

25 . للاطلاع على تصنيف لأنواع العائلات الصينية، انظر :

Maurice Freedman, *Chinese Lineage and Society: Fukien and Kwangtung* (London: Athlone Press, 1971), pp. 43-67.

26 . انظر :

Tamara Hareven, "Reflections on Family Research in the People's Republic of China," *Social Research* vol. 54 (1987): 663-689.

27 . انظر :

Shu Ching Lee, "China's Traditional Family, Its Characteristics and Disintegration ," *American Sociological Review* vol. 18 (1953): 272-280; Francis Hsu, "A Hypothesis on Kinship and Culture," in Hsu, ed., *Kinship and Culture* (Chicago: Aldine Publishing Co., 1971), p. 7.

28 . Baker (1979), pp. 21-22 . خلقت الممارسة الشائعة لتعدد الزوجات بين الأثرياء مشكلات خاصة في موضوع الميراث؛ فمبدأ توزيع الإرث بالتساوي لم ينطبق إلا على أبناء زوجة معينة، لكن التوزيع الكامل على أبنائها كان يتوقف على منزلتها ضمن العائلة، أما أبناء الزوجة الثالثة أو الرابعة أو العشيقة فتتقلص مطالباتهم. وغالباً ما احتاج هؤلاء الورثة إلى اللجوء إلى الاستراتيجيات المعقدة لانتزاع حصصهم من الأبناء الأعلى منزلة وأمهاتهم. فالزوجة ذات المنزلة المتدنية مثلاً كانت تملك تأثيراً أكبر على زوجها بعد وفاتها لا في حياتها وكانت المشكلة هي كيف تجعله يخشى انتقام روحها منه دون أن تنتحر فعلياً.

29 . Baker (1979), p. 49 . تقل منزلة المرأة عن منزلة أبنائها الذكور في العائلة الصينية التقليدية. وبالتالي لا تملك سلطة معاقبتهم، لكن عليها أن تحيلهم إلى أبيهم. انظر : Lee (1953), p. 275 .

30 . انظر : Watson (1982), p. 394. See also Baker (1979), p. 49 .

31 . انظر : Redding (1990), pp. 54-55 .

32 . انظر : Baker (1979), p. 67 .

33 . انظر :

Hui-chen Wang Liu, "An Analysis of Chinese Clan Rules: Confucian Theories in Action," in David S. Nivison and Arthur F. Wright, *Confucianism in Action* (Stanford: Stanford University Press, 1959), pp. 63-96.

34 . انظر : Freedman (1979), p. 241 .

35 . انظر :

P. Steven Sangren, "Traditional Chinese Corporations: Beyond Kinship," *Journal of Asian Studies* vol. 43 (1984): 391-415.

36. توجد في المجتمع الصيني بعض المؤسسات التقليدية غير القائمة على رابطة القرابة؛ فالجمعيات السرية والتونغز (tongs) أو العصابات الإجرامية مثلاً التي تنتشر بين الجاليات الصينية المهاجرة في الولايات المتحدة الأمريكية تطلب من أعضائها قطع أواصر القرابة وأداء ما يوازي قَسَم الدم أمام "عائلاتهم" الجديدة. انظر:

Baker (1979), p. 170; and Ivan Light, *Ethnic Enterprise in America* (Berkeley: University of California Press, 1972), pp. 94-98.

37. قام مو دي (Mo Di) منافس كونفوشيوس (Confucius) بتعليم هذا المبدأ بعد قرن، لكن مبادئ الموهية (Mohism) (وهي المبادئ التي تعارض الكونفوشيوسية والتقليدية)، اعتبرت دائماً هرطقة خطرة من جانب الكونفوشيوسيين التقليديين.

انظر: Jenner (1992), p. 113.

38. يشكل افتقار الكونفوشيوسية إلى المبادئ الأخلاقية الشاملة صلب الجدل الدائر حالياً بين الأمريكيين والآسيويين حول حقوق الإنسان؛ فإله المسيحيين واحد وغيور، ويضع مجموعة من المبادئ الأخلاقية التي تنطبق على جميع البشر دون تمييز. والتعاليم السياسية الليبرالية للوك (Locke) والمؤسسين الأمريكيين هي تعاليم شاملة وقائمة على المساواة أيضاً، وحركة حقوق الإنسان المعاصرة في الولايات المتحدة الأمريكية تنشر هذه المبادئ في المجتمعات التي ليس لديها إحساس مماثل بالالتزام الشامل.

39. انظر:

Barrington Moore, *Social Origins of Dictatorship and Democracy: Lord and Peasant in the Making of the Modern World* (Boston: Beacon Press, 1966), p. 208.

40. انظر:

Redding (1990), p. 188; also Lucian W. Pye, *Asian Power and Politics: The Cultural Dimensions of Authority* (Cambridge: Harvard University Press, 1985), p. 292.

41. للاطلاع على البحوث حول التغييرات في العائلة الصينية، انظر:

Wei Zhangling, "The Family and Family Research in Contemporary China," *International Social Science Journal* vol. 126 (1986): 493-509; Hareven (1987); Ming Tsui, "Changes in Chinese Urban Family Structure," *Journal of Marriage and the Family* vol. 51 (1989): 737-747; Arland Thornton and Thomas E. Fricke, "Social Change and the Family: Comparative Perspectives from the West, China, and South Asia," *Sociological Forum* vol. 2 (1987): 746-779; Janet W. Salaff, *Working Daughters of Hong Kong: Filial Piety or Power in the Family?* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).

42. انظر: Lee (1953), p. 279; Goode (1959), p. 6.

43. انظر:

Jack M. Potter, *Capitalism and the Chinese Peasant* (Berkeley: University of California Press, 1968), p. 161.

44. انظر تحديداً:

Hareven (1987), and Bernard Gallin, "Rural to Urban Migration in Taiwan: Its Impact on Chinese Family and Kinship," in David C. Buxbaum, ed., *Chinese Family Law and Social Change in Historical and Comparative Perspective* (Seattle: University of Washington Press, 1978).

للاطلاع على لمحة حول بعض التعقيدات في الأنماط العائلية الجديدة التي قامت منذ إلغاء مبدأ الجماعية، انظر:

Martin King Whyte, "Rural Economic Reforms and Chinese Family Patterns," *China Quarterly* no. 130 (1992): 316-322.

45. Jenner (1992), p. 128 . كما يشار إلى هذه النقطة في:

Oded Shenkar and Simcha Ronen, "The Cultural Context of Negotiations: The Implications of the Chinese Interpersonal Norms," *Journal of Applied Behavioral Science* vol. 23 (1987): 263-275.

46. انظر:

Victor Nee, "The Peasant Household Individualism," in William L. Parish, ed., *Chinese Rural Development: The Great Transformation* (Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1985), p. 185; Victor Nee, "Peasant Household Economy and Decollectivization in China," *Journal of Asian and African Studies* vol. 21 (1986): 185-203; Victor Nee and Su Sijin, "Institutional Change and Economic Growth in China: The View from the Villages," *Journal of Asian Studies* vol. 49 (1990): 3-25; and Victor Nee and Frank W. Young, "Peasant Entrepreneurs in China's 'Second Economy': An Institutional Analysis," *Economic Development and Cultural Change* vol. 39 (1991): 293-310.

وفي مكان آخر يقول فيكتور ني (Victor Nee) إن الكادر الريفي ظل يؤدي مهام الوسيط المهمة، انظر:

"Peasant Entrepreneurship in China," in Nee and David Stark, eds. *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe* (Stanford: Stanford University Press, 1989), pp. 171-172.

47. انظر: Jenner (1992), p. 13.

الفصل العاشر

الكونفوشيوسية الإيطالية

1 . كان اسم مونتيجرانو (Montegrano) وهمياً، لكن البلدة لم تكن كذلك؛ فقد كان اسمها الحقيقي تشياورومونته (Chiaromonte) . انظر :

Edward C. Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958), pp. 107, 115-116.

2 . المرجع السابق، ص 85 .

3 . المرجع السابق، ص 7 .

4 . المرجع السابق، ص 88 .

5 . انظر :

Robert D. Putnam, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (Princeton: Princeton University Press, 1993), pp. 91-92.

كما يقدم بوتنام (Putnam) معطيات أوسع حول أنواع أخرى من المنظمات التي تبين النوع ذاته من التوزيع بين الشمال والجنوب .

6 . المرجع السابق، ص 97 .

7 . المرجع السابق، ص 111 .

8 . المرجع السابق، ص 107 .

9 . المرجع السابق، ص 139 .

10 . وهو ما أشار إليه بول جينسبيرغ (Paul Ginsburg) بلفظة (Bevilacqna) وأشار إليه أيضاً بوتنام، انظر : المرجع السابق، ص 143 .

11 . استحدث هذه العبارة جيسي بيتز (Jesse Pitts) بالإشارة إلى فرنسا . انظر :
Jesse R. Pitts, "Continuity and Change in Bourgeois France," in Stanley Hoffmann and Charles Kindleberger, eds., *In Search of France* (Cambridge: Harvard University Press, 1963).

12 . حول هذه النقطة، انظر : Putnam (1993), p. 146 .

13 . انظر خريطة الكثافة النسبية للمجتمع المدني الواردة في : Putnam (1993), p. 97

14 . كان لدى إيطاليا عام 1992 ناتج محلي إجمالي قدره 1223 مليار دولار، بينما كان الناتج المحلي الإجمالي في هولندا والسويد وسويسرا على التوالي 320 مليار دولار و247 مليار دولار و241 مليار دولار . انظر :

International Financial Statistics 1994 Yearbook (Washington, D.C.: International Monetary Fund, 1994).

15 . بلور المفهوم الأصلي لـ "إيطاليا الثالثة" :

Arnoldo Bagnasco, *Tre Italie: la problematica territoriale dello sviluppo italiano* (Bologna: Il Mulino, 1977).

وهناك أعمال أخرى حول الصناعات الصغيرة الحجم في إيطاليا، وهي :

Arnol'do Bagnasco and Rosella Pini, "Sviluppo economico e trasformazioni sociopolitiche nei sistemi territoriali e economia diffus: Economia e struttura sociale," *Quaderni di Fondazione Giangiacomo Feltrimelli* no. 14 (1975); Giorgio Fua and Carlo Zacchia, *Industrilizzazione sensa fratture* (Bologna: Il Mulino 1983).

16 . انظر :

Michael J. Piore and Charles F. Sabel, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity* (New York: Basic Books, 1984), p. 227.

17 . انظر :

Sebastiano Brusco, "Small Firms and Industrial Districts: The Experience of Italy," in David Keeble and Robert Wever, *New Firms and Regional Development in Europe* (London: Croom Helm, 1982), pp. 192-193.

تنتج المخارط بطبيعتها منتجات بكميات صغيرة؛ لذا تكون الشركات الصانعة لها صغيرة الحجم بصرف النظر عن الدولة التي تنتمي إليها .

18 . انظر :

Julia Bamford, "The Development of Small Firms, the Traditional Family and Agrarian Patterns in Italy," in Robert Goffee and Richard Scase, eds., *Entrepreneurship in Europe: The Social Processes* (London: Croom Helm, 1987), p. 8.

19 . ثمة شركة ثالثة هي فرزاتشه (Versace) كانت تنوي اعتباراً من عام 1994 أن تبيع أسهمها للجمهور انظر : New York Times, June 13, 1994, pp. D1-D2 .

20 . مثال التخصص المرن والمقولة حول دور المؤسسات الصغيرة في الاقتصادات الحديثة يردان في :

Piore and Sabel (1984); Charles Sabel, *Work and Politics: The Division of Labor in Society* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981); Michael J. Piore and Suzanne Berger, *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies* (Cambridge: Cambridge University Press, 1980); Charles Sabel and Jonathan Zeitlin, "Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century Industrialization," *Past and Present* vol. 108 (1985): 133-176.

21 . لم تنمُ الوظائف في المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم بقدر ما شهدت تقلصاً، ولكن بوتيرة أبطأ، انظر :

Richard D. Whitley, "The Revival of Small Business in Europe," in Brigitte Berger, ed., *The Culture of Entrepreneurship* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1991), p. 162.

22. كان النمو الأكبر في وظائف المؤسسات الصغيرة في إيطاليا وإسبانيا والبرتغال واليونان وهولندا والدنمارك. انظر: Whitley in Berger (1991), p. 170.

23. انظر: Putnam(1993), pp. 156-157.

24. حول هذه النقاط، انظر: المرجع السابق، ص 158-159.

25. الباحث الذي تولى المسؤولية الرئيسية عن هذه المراجعة هو بيتر ن. لاسلت (Peter N. Laslett)، انظر المجلد الذي أعده:

Household and Family in Past Time (Cambridge: Cambridge Universty Press, 1972); and "The Comparative History of Household and Family," in Michael Gordon, ed., *American Family in Social-Historical Perspective* (New York: St. Martin's Press, 1973).

26. انظر: Bamford in Goffee and Scase (1978), p. 16.

للاطلاع على وصف تفصيلي للعائلات الممتدة في مجتمع بيرتاليا (Bertalia) وفي مناطق المزارعين المستأجرين للأرض في وسط إيطاليا عموماً، انظر:

David I. Kertzer, *Family Life in Central Italy, 1880-1910* (New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1984).

وانظر أيضاً:

David I. Kertzer and Richard P. Saller, eds., *The Family in Italy from Antiquity to the Present* (New Haven: Yale University Press, 1991).

27. انظر: Bamford in Goffee and Scase (1987), p. 17.

28. يشار أيضاً إلى أهمية العائلة الممتدة في: Piore and Sabel (1984), pp. 227-228.

29. انظر: Banfield (1958), pp. 118-119.

30. انظر: Bamford in Goffee and Scase (1978), pp. 17-19; Kertzer (1984), pp. 32-35.

31. انظر: Bamford in Goffee and Scase (1978), pp. 19-20.

32. انظر: Putnam (1993), p. 130.

33. المرجع السابق، ص 159-160. إن دور الحكومات المحلية في هذا السيناريو هو تقديم المساندة بالبنية الأساسية إلى شبكات الأعمال، مثل خدمات التدريب والمعلومات.

34. سيتم بحث ذلك بقدر أكبر من التفصيل في الفصول المتعلقة باليابان.

35. سانتو فيرزاتشي Santo Versace، كما استشهدت به New York Times, June 13, 1994, p. D2.

36. انظر:

Michael L. Blim, *Made in Italy: Small-Scale Industrialization and Its Consequences* (New York: Praeger, 1990), p. 258.

37. وفقاً لميشال بليم (Michael L. Blim) فإن مالكاً واحداً لمصنع أحذية من أصل خمسة وعشرين قد رفض العمالة السوداء (Lavoro Nero) وذلك في منطقة مارشيه (Marche) في وسط شرق إيطاليا التي أجرى الدراسة عليها، انظر: Blim (1990), pp. 162.

38. انظر: Whitley in Berger (1991), p. 168.

الفصل الحادي عشر

العلاقات المباشرة في فرنسا

1. في النزاعات المطولة بين الولايات المتحدة الأمريكية واتحاد الإيرباص الأوربي حول سياسات الدعم الحكومية، يقول الأوربيون دائماً إن الشركات الخاصة الأمريكية مثل بوينج (Boeing) استفادت فائدة هائلة من الأعمال العبقرية الكبيرة التي تزاولها، والتي تشكل دعماً مالياً سرياً، ولا شك أن هناك بعض الصحة في هذه الأقوال؛ لكن هذا لا يؤثر في مقولتي حول الضعف الفرنسي في إقامة مؤسسات خاصة كبيرة الحجم.

2. انظر:

Eli Noam, *Telecomunications in Europe* (New York: Oxford University Press, 1992), pp. 160-161.

3. استُشهد به في: Noam (1992), p. 147.

4. انظر:

David S. Landes, "French Entrepreneurship and Industrial Growth in the Nineteenth Century," *Journal of Economic History* vol. 9 (1949): 45-61.

للاطلاع على وصف تفصيلي لإحدى الأسر التجارية، انظر:

Landes, "Religion and Enterprise: The Case of the French Textile Industry," in Edward C. Carter II, Robert Forster, and Joseph N. Moody, eds., *Enterprise and Enterpreneurs in Ninteenth and Twentieth-Century France* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1976).

للاطلاع على دراسة متعمقة لإحدى العائلات العاملة في قطاع الأشغال المعدنية، انظر:

Robert J. Smith, "Family Dynamics and the Trajectory of a Family Firm: Bouchayer Enterprise of Grenoble (*1868-1972*)" (unpublished paper, *1994*).

5. انظر: Landes (1949), p. 50.

6. انظر:

Jesse R. Pitts, "Continuity and Change in Bourgeois France," in Stanley Hoffmann and Charles Kindleberger, eds., *In Search of France* (Cambridge: Harvard University Press, 1963), pp. 239-246.

7. أقر لاندز (Landes) نفسه بهذه النقطة لاحقاً، انظر:

"New-Model Entrepreneurship in France and Problems of Historical Explanation," *Explorations in Entrepreneurial History*, 2d ser. 1 (1963): 56-75.

8. ويقول باتريك أوبرين (Patrick O'Brien) وكاجلار كيدر (Caglar Keyder) إن إنتاجية العمالة قد نمت بمعدلات مقارنة حتى السبعينيات من القرن التاسع عشر، وكانت هذه المعدلات أعلى في فرنسا منها في بريطانيا حتى التسعينيات من القرن ذاته. انظر:

Economic Growth in Britain and France 1780-1914: Two Paths to the Twentieth Century (London: Allen and Unwin, 1978), pp. 192-193. See also Jean Bouvier, "Libres propos autour d'une démarche révisionniste," in Patrick Fridenson and André Straus, eds., *Le Capitalisme Francais XIXe-XXe Siécle: Blocages et Dynamismes d'une croissance* (Paris: Fayard, 1987); François Crouzet, "Encore la croissance française au XIX siécle," *Revue du nord* vol. 54 (1972): 271-288.

يشير كروزيه (Crouzet) إلى أنه بين عامي 1870 و1913 عندما كان متوسط إنتاج الفرد والإنتاجية في فرنسا أدنى مما هما في ألمانيا فإنهما كانا أعلى منهما في إنجلترا وكانا مساويين تماماً للمعدل المتعلق بعشر دول أوروبية، انظر: Crouzet (p. 274).

9. انظر:

Louis Bergeron, *Les Capitalistes en France (1780-1914)* (Paris: Gallimard, 1978).

10. بالنسبة إلى تطور السوبر ماركت، انظر:

Michael B. Miller, *The Bon Marché: Bourgeois Culture and the Department Store, 1869-1920* (Princeton: Princeton University Press, 1981).

11. انظر:

Maurice Levy-Leboyer, "The Large Family Firm in the French Manufacturing Industry," in Akio Okochi and Shigeaki Yasuoka, eds., *Family Business in the Era of Industrial Growth* (Tokyo: University of Tokyo Press, 1984), pp. 222-223.

12. المرجع السابق، ص 216-217.

13. انظر: Pitts in Hoffmann and Kindleberger (1963), pp. 274-277.

14. هذا صحيح بالنسبة إلى المؤرخين الذين يقولون بعكس لاندز Landes إنه لم يحدث تأخر عام في التنمية الاقتصادية الفرنسية، انظر:

Jean Charles Asselain, "Histoire Économique de la France du XVIIIe Siécle à Nos Jours," *De l'Ancien Régime à la Première Guerre Mondiale* vol. 1 (Paris: Editions du Seuil, 1984), pp. 13-19.

15 . حول هذه النقطة، انظر :

Charles Kindleberger, "The Postwar Resurgence of the French Economy," in Hoffmann and Kindelberger (1963), p. 120.

16 . المرجع السابق، ص 136 .

17 . حول قضية التبني، انظر :

Rhoda Metraux and Margaret Mead, *Themes in French Culture: A Preface to a Study of French Community* (Stanford: Stanford University Press, 1954), pp. 3-4, 69-84.

18 . انظر :

Michel Crozier, *The Bureaucratic Phenomenon* (Chicago: University of Chicago Press, 1964), pp. 213-214.

19 . المرجع السابق، ص 216 .

20 . المرجع السابق، ص 217 .

21 . حول هذه الظاهرة، انظر :

Stanley Hoffmann, *Decline or Renewal? France since the 1930s* (New York: Viking Press, 1974), pp. 69-70, 121.

22 . انظر : Crozier (1964), p. 222 .

23 . كما أوضح عمل المؤرخ موريس أغولهون (Maurice Agulhon) فإن درجة العزلة وعدم الثقة في الحياة الاجتماعية الفرنسية لم تكن قط بالمستوى الذي وصلت إليه في جنوب إيطاليا أو في مجتمع اشتراكي سابق معاصر، لكن عديداً من الجماعات الاجتماعية التلقائية التي انتشرت كانت عبارة عما يطلق عليه جيسي بيتز (Jesse Pitts) "الجماعات الخارجة على القانون" أي تلك التي لا يحظى غرضها بقبول أخلاقي من جانب المجتمع الأوسع. انظر :

Maurice Agulhon and Maryvonne Bodiguel, *Les Associations au Village* (Le Paradou: Actes Sud, 1981); and Agulhon, *Le Cercle dans la France Bourgeoise, 1810-1848, Étude d'une Mutation de Sociabilité* (Paris: A. Colin, 1977); and Pitts in Hoffmann and Kindleberger (1964), pp. 256-262.

24 . للاطلاع على الجذور العسكرية للدولة الأوربية الحديثة، انظر :

Bruce Porter, *War and the Rise of the Nation-State* (New York: Free Press, 1993).

25 . انظر :

Alexis de Tocqueville, *The Old Regime and the French Revolution* (Garden City, NY: Doubleday, 1955), p. 51.

26. المرجع السابق، ص 88.

27. انظر:

Douglass C. North and Robert P. Thomas, *The Rise of the Western World* (London: Cambridge University Press, 1973), p. 122.

28. انظر: Tocqueville (1955), p. 91.

29. المرجع السابق، ص 94-95.

30. انظر: Hoffmann (1974), p. 123.

31. المرجع السابق، ص 68-76.

32. انظر: Kindleberger in Hoffmann and Kindleberger (1963), pp. 136-137.

33. انظر: North and Thomas (1973), p. 126.

34. استشهد بها:

Werner Sombart, *The Quintessence of Capitalism* (New York: Dutton and Co., 1915), p. 138.

35. انظر: Tocqueville (1955), p. 70.

36. انظر:
Michel Bauer and Elie Cohen, "Le Politique, l'Administratif, et l'Exercice du Pouvoir Industriel," *Sociologie du Travail* vol. 27 (1985): 324-327.

37. انظر: Tocqueville (1955), pp. 65-66.

38. عندما كان الاشتراكيون في السلطة خلال الثمانينيات ضخوا حوالي 5 مليارات دولار في الصناعات المؤممة، انظر:
Vivien Schmidt, "Industrial Management Under the Socialists in France: Decentralized Dirigisme at the National and Local Levels," *Comparative Politics* vol. 21 (1988): 53-72.

39. انظر: "The Bank That Couldn't Say No," *Economist*, April 9, 1994, pp. 21-24.

بالطبع هذا النوع من سوء التقدير من جانب المصارف وغيرها من المؤسسات المالية لا يقتصر بأي شكل على شركات القطاع العام، كما يتضح من الأزمات الدورية التي تنشب في القطاعين المصرفيين الأمريكي والياباني. لكنه في حالة مصرف كريدت ليونيه (Crédit Lyonnais) يبدو أن عدداً معيناً من القروض الرئيسية تمت بدوافع سياسية، وهو ما يُفترض أنه غير موجود في القطاع المصرفي الخاص.

40. انظر: Tocqueville (1955), p. 61.

41. انظر: *Kindleberger in Hoffmann and Kindleberger (1955), p. 157*.

الفصل الثاني عشر

كوريا: الشركة الصينية من الداخل

1. انظر:

Young Ki Lee, "Conglomeration and Business Concentration in Korea," in Jene K. Kwon, ed., *Korean Economic Development* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1989), p. 328.

2. انظر:

Byong-Nak Song, *The Rise of the Korean Economy* (Hong Kong: Oxford University Press, 1990), p. 114.

3. انظر:

Alice H. Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization* (New York: Oxford University Press, 1989), p. 116.

4. انظر: Song (1990), pp. 112-113.

5. انظر:

Gary G. Hamilton and Nicole Woolsey Biggart, "Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East," *American Journal of Sociology* vol. 94, Supplement (1988): S52-S94.

6. لمعرفة خلفية هذه الفترة، انظر:

Nicole Woolsey Biggart, "Institutionalized Patrimonialism in Korean Business," in Craig Calhoun, ed., *Comparative Social Research: Business Institutions*, vol. 12 (Greenwich, Conn.: JAI Press, 1990), pp. 119-120.

7. انظر مثلاً وصف رجل الأعمال الكوري الجنوبي:

Yon-su Kim in Dennis L. McNamara, "Entrepreneurship in Colonial Korea: Kim Yon-su," *Modern Asian Studies* vol. 22 (1988): 165-177; and Dennis L. McNamara, *The Colonial Origins of Korean Enterprise, 1910-1945* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990).

8. انظر: Lee in Kwon, ed. (1989), p. 329.

9. انظر:

Richard D. Whitley, "Eastern Asian Enterprise Structures and the Comparative Analysis of Forms of Business Organization," *Organization Studies* vol. 11 (1990): 47-74.

10. شركة هيتاشي (Hitachi) مثلاً عضو في مجالس رؤساء شبكة أعمال فايو (Fyo) وسانوا (Sanwa) وداي-إيشي كانجيو (Dai-Ichi Kangyo) بينما شركة كوبي ستيل (Kobe Steel) عضو في مجموعتي فايو وداي-إيشي كانجيو. انظر:

Michael L. Gerlach, *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business* (Berkeley: University of California Press, 1992), pp. 82-84.

11 . انظر:

Tamio Hattori, "The Relationship between Zaibatsu and Family Structure: The Korean Case," in Akio Okochi and Shigeaki Yasuoka, *Family Business in the Era of Industrial Growth* (Tokyo: University of Tokyo Press, 1984), p. 132.

12 . انظر:

Clark Sorenson, "Farm Labor and Family Cycle in Traditional Korea and Japan," *Journal of Anthropological Research* vol. 40 (1984): 306-323.

13 . انظر: Hattorin Okochi and Yasuoka, eds. (1984), p. 133.

14 . انظر: Sorenson (1984), p. 310.

15 . انظر:

Choong Soon Kim, *The Culture of Korean Industry: An Ethnography of Poongsan Corporation* (Tucson: University of Arizona Press, 1992), p. 13.

16 . حول أهمية الروابط العائلية في كوريا الجنوبية، انظر:

B. C. A. Walraven, "Symbolic Expressions of Family Cohesion in Korean Tradition," *Korea Journal vol. 29* (1989): 4-11.

17 . حول هذه النقطة، انظر:

Richard M. Steers, Yoo Keun Shin, and Gerardo R. Ungson, *The Chaebol: Korea's New Industrial Might* (New York: Harper & Row, 1989), pp. 17, 135.

18 . حول هذه النقاط، انظر: Song (1990), pp. 31-34.

19 . انظر:

Mutsuhiko Shima, "In Quest of Social Recognition: A Retrospective View on the Development of Korean Lineage Organization," *Harvard Journal of Asiatic Studies* vol. 50 (1990): 87-192.

20 . لا يزعم كل من يحمل اسم كيم (Kim) أو بارك (Park) بأنه ينحدر من النسب ذاته، فلقب كيم مثلاً مشترك بين سبعة أو ثمانية أنساب.

21 . انظر:

Roger L. Janelli and Dawn-hee Yim Janelli, "Lineage Organization and Social Differentiation in Korea," *Man* vol. 13 (1978): 272-289.

22. انظر :

Kwang Chung Kim and Shin Kim, "Kinship Group and Patrimonial Executives in a Developing Nation: A Case Study of Korea," *Journal of Developing Areas* vol. 24 (1989): 27-46.

23. انظر :

Sang M. Lee and Sangjin Yoo, "The K-Type Management: A Driving Force of Korean Prosperity," *Management International Review* vol. 27 (1987): 68-77.

24. انظر :

Chan Sup Chang, "Chaebol: The South Korean Conglomerates," *Business Horizons* vol. 31 (1988): 51-57.

25. انظر : Steers, Shin, and Ungson (1989), pp. 37-38.

26. انظر : C. Kim (1992), p. 77.

27. المرجع السابق، ص 66.

28. انظر : Chang (1988), p. 53.

29. انظر : Hattori in Okochi and Yasuoka, eds. (1984), pp. 137-139.

30. المرجع السابق، ص 134.

31. انظر : Steers, Shin, and Ungson (1989), pp. 38-39; and Lee and Yoo (1987), p. 75.

لكن يقال إنه بينما يتخذ كبار المديرين العائليين قراراتهم بصورة دكتاتورية، فإن معظم القرارات لا تتخذ في القمة. انظر :

Alice Amsden, "The Rise of Salaried Management," in Kwon ed. (1989), p. 363.

32. من *Dong An Ilbo*، كما ورد في Steers, Shin, and Ungson (1989)، ص 39.

33. المرجع السابق، ص 47.

34. المرجع السابق، ص 123.

35. انظر : Steers, Shin, and Ungson (1989), pp. 91-92. See also C. Kim (1992), p. 134.

36. يمضي سونج (Song) قائلاً إن الجذور الثقافية لهذه النزعة الفردية الكورية الكبرى ليست واضحة له، ويتضح من البحث السابق أنها نشأت من طبيعة الرابطة العائلية الكورية، انظر : Song (1990), p. 199.

37. انظر : Lee and Yoo (1987), p. 74.

38. C. Kim (1992), p. 151. وتشير دراسة متعمقة أخرى لشركة كورية واحدة إلى وجود درجة كبيرة من الشك وعدم الثقة لدى العمال في الكشف عن آرائهم أو في التحدث بصراحة إلى الغرباء عن علاقاتهم الاجتماعية داخل المؤسسة، انظر :

Roger L. Janelli and Dawn-hee Yim [Janelli], *Making Capitalism: The Social and Cultural Construction of a South Korean Conglomerate* (Stanford: Stanford University Pres, 1993), pp. 3-12.

39. انظر: Song (1990), pp. 199-200.

40. اعتباراً من أواخر الثمانينيات، كانت نسبة زهاء 72٪ من السكان الذين تزيد أعمارهم على خمس وستين سنة يعتمدون اعتماداً تاماً في معيشتهم على أبنائهم.

David I. Steinberg, "Sociopolitical Factors and Korea's Future Economic Policies," *World Development* vol. 16 (1988): 19-34.

41. أصبحت النقابات العمالية في كوريا الجنوبية نشطة سياسياً خلال الاضطرابات التي أعقبت اغتيال الرئيس بارك تشونغ هي (Park Chung Hee) عام 1979، وكذلك خلال الاضطرابات التي اندلعت ضد النظام العسكري للرئيس تشون دو هوان (Chun Doo Hwan) عام 1987. وقد نفذت الحركة العمالية الكورية زهاء 3000 إضراب في صيف عام 1987، كان لها تأثير مهم في حمل مرشح حزب العدالة الديمقراطي روه تاي وو (Roh Tae Woo) على قطع علاقاته مع تشون وقبول الدعوات لإجراء انتخابات رئاسية مباشرة. ومع تحرير التشريعات العمالية والدعوة إلى أولى انتخابات حرة نسبياً عام 1988، كان من الطبيعي أن تنفجر المطالب العمالية المكبوتة. وقد عمت الإضرابات جميع أجزاء الصناعة الكورية في أواخر الثمانينيات، وارتفعت الأجور بنسبة 37٪ تقريباً في عامي 1987 و1988 وحدهما. Steers, Shin and Ungson (1989), pp. 126-127.

42. إنني مدين لكونغدان أوه (Kongdan Oh) حول هذه النقطة.

43. انظر:

Kim and Kim (1989), p. 41; Susan De Vos and Yean-Ju Lee, "Change in Extended Family Living Among Elderly People in South Korea, 1970-1980," *Economic Development and Cultural Change* vol. 41 (1993): 377-393; Myung-hye Kim, "Transformation of Family Ideology in Upper-Middle-Class Families in Urban South Korea," *Ethnology* vol. 32 (1993): 69-85.

44. أي إنها ستكون مكلفة في الحالات التي تكتسب فيها الشركات الكورية الجنوبية اعترافاً بماركات منتجاتها الاستهلاكية أو غيرها من المنتجات. كما سنرى أدناه، وليس واضحاً أن كبر الحجم والمزج بين شركات مختلفة لهما قيمة كبيرة من منظور الفاعلية والكفاءة. ذلك أن تفكيك كثير من شبكات الأعمال الكورية المعروفة بتشايبول (Chaebol) (سواء لأسباب عائلية أو سواها) يمكن في الحقيقة أن يزيد الفاعلية.

45. انظر:

Leroy P. Jones and Il Sakong, *Government, Business, and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case* (Cambridge: Harvard University Press, 1980), p. 148.

46. انظر: Song (1990), p. 129.

47. انظر:

Edward S. Mason, ed., *The Economic and Social Modernization of the Republic of Korea* (Cambridge: Harvard University Press, 1980), pp. 336-337.

48. انظر: Song (1990), p. 161، انظر أيضاً:

Robert Wade, "East Asian Financial Systems as a Challenge to Economics: Lessons from Taiwan," *California Management Review* vol. 27 (1985): 106-127.

49. ورد في:

Alice H. Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization* (New York: Oxford University Press, 1989), p. 2.

50. انظر:

Richard D. Whitley, "The Social Construction of Business Systems in East Asia," *Organization Studies* vol. 12 (1991): 1-28.

51. ربما كانت التشايبول (Chaebol) القديمة أولى مشروعات توليد مهارات إدارية حديثة، وبالتالي كانت تتمتع بمزية تنافسية في إدارة أجزاء عديدة من الاقتصاد الكوري التقليدي، لكن وجود المال للاستثمار بمعدلات فائدة سلبية يعطي المؤسسة حافزاً قوياً لشراء كل أنواع الأصول.

52. انظر:

Mark L. Clifford, *Troubled Tiger: Businessmen, Bureaucrats and Generals in South Korea* (Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 1994), chap. 9.

53. انظر:

Eun Mee Kim, "From Dominance to Symbiosis: State and *Chaebol* in Korea," *Pacific Focus* vol. 3 (1988): 105-121.

54. انظر: Amsden (1989), p. 17.

55. انظر: Song (1990), pp. 98-100.

56. انظر: Whitley (1991), p. 18.

57. انظر: Amsden (1989), p. 72; Wade (1985), p. 122.

58. في عام 1979 عندما توددت شبكة الأعمال يولسان تشايبول (Yolsan Chaebol) إلى زعيم سياسي معارض، استخدمت الحكومة سيطرتها على التسليف لتتسبب في إفلاس الشبكة.

Bruce Cumings, "The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences," *International Organization* vol. 38 (1984): 1-40.

59. انظر: Clifford (1994), chap. 9.

60. المرجع السابق.

61. حول مسألة الإقليمية في الأعمال التجارية الكورية الجنوبية، انظر: Jones and Sakong (1980), pp. 208-219. كما كانت الإقليمية عاملاً مهماً في السياسة الكورية. فالانتخابات الرئاسية لعام 1988 بين روه تاي وو وكيم داي جونغ (Kim Dae Jung) وكيم يونغ سام (Kim Young Sam) عكست انقساماً إقليمياً عقائدياً، لأن كيم داي كونغ ينتسب إلى إقليم تشولا (Cholla) بينما ينتسب كيم يونغ سام وروه تاي وو إلى إقليم كيونغ سانغ (Kyongsang) الجنوبي والشمالي على التوالي.

62. انظر: Kim and Kim (1989), pp. 42-43.

63. انظر:

Chan Sup Chang, "Chaebol: The South Korean Conglomerates," *Business Horizons* 31 (1988): 51-57.

64. انظر: Song (1990), p. 46.

65. انظر: Jones and Sakong (1980), pp. 212-219.

66. انظر:

David Martin, *Tongues of Fire: The Explosion of Protestantism in Latin America* (Oxford: Basil Blackwell, 1990), p. 143.

67. انظر: Jones and Sakong (1980), pp. 221-222.

68. المصدر السابق، ص 222 و154، Martin (1990), p. 154.

69. يقول ديفيد مارتن (David Martin) إن البروتستانتية ربما لعبت دوراً غير مباشر في تعزيز النمو الاقتصادي بخلق نوع من الهدوء السياسي الذي حال دون انفجار النظام أثناء عملية التصنيع. والمشكلة الوحيدة في هذا التفسير هي أن الثقافة الكونفوشيوسية الكورية كان من الممكن أن يكون لها تأثير مشابه فيما لو لم تتم عمليات اعتناق البروتستانتية. والمسيحيون من جانبهم كانوا نشطين جداً في الدوائر السياسية المعارضة، حتى ولو لم يؤد ذلك في النهاية إلى زعزعة استقرار كوريا الجنوبية على نحو مؤذ اقتصادياً، انظر: Martin (1990), pp. 154-155.

70. انظر: Amsden (1989), p. 129.

71. وفقاً لإحدى الروايات فإن العلاقة ترسخت بين بارك (Park) وتشونغ جو يونغ (Chung Ju Yung) صاحب شركة هايونداي (Hyundai) عندما قام الأول بزيارة تفقدية مفاجئة عند الفجر بواسطة الهليوكبتر لموقع عمل، فوجد أن الأخير قد بكر فعلاً في عمله الجاد، انظر Clifford (1994), Chap. 9.

72. انظر: "Innovate, Not Imitate," *Far Eastern Economic Review*, May 13, 1994, pp. 64-68.

73. انظر:

"Breaking Up Is Hard to Do," *Far Eastern Economic Review*, September 29, 1988, p. 103.

74. "Paralysis in South Korea," *Business Week*, June 8, 1992, pp. 48-49.

الفصل الثالث عشر

اقتصادات خالية من الاحتكاكات

1. كان هذا بالطبع رأي معظم علماء الاجتماع في هذا القرن، انظر :

Max Weber, *General Economic History* (New Brunswick, NJ: Transaction Books, 1981), pp. 277, 338-351.

2. إضافة إلى ذلك هناك تكلفة إنشاء المؤسسات التي تجعل مثل هذه الصفقات ممكنة، والتي يتحملها عادة المجتمع بأسره.

3. انظر : Kenneth J. Arrow, *The Limits of Organization* (New York: Norton, 1974), p. 23.

4. تشتمل على مشروعات تطويرية سريعة مثل الصاروخ البالستي الذي تطلقه غواصة بولاريس (Polaris) وطائرة التجسس يو ـ 2.

5. للاطلاع على وصف لهذه العملية المتعلقة بالأنظمة الزائدة عن الحد، انظر :

Integrating Commercial and Military Technologies for National Strength: An Agenda for Change, Report of the CSIS Steering Committee on Security and Technology (Washington, DC: Center for Strategic and International Studies, 1991); and Jacques Gansler, *Affording Defense* (Cambridge: MIT Press, 1991), pp. 141-214.

6. على سبيل المثال لا يقوم وكيل مشتريات يعمل لدى شركة تجارية باستدراج عطاءات من جميع الموردين القادرين نظرياً على تقديم خدمة أو سلعة معينة. بل يختار عادة واحداً من أكبر ثلاثة أو أربعة موردين لديهم سمعة جيدة في الجودة أو الثقة أو السعر بناء على التجربة الماضية. بينما يجب على وكلاء المشتريات الحكوميين بالمقابل فتح باب العطاءات أمام جميع الموردين المحتملين، وتتمتع الأطراف التي تقدم عطاءات خاسرة بحق الاعتراض غير المحدود، ويهدف مثل هذا النظام إلى منع المحسوبية والمحاباة.

7. انظر :

Nathan Rosenberg and L. E. Birdzell, Jr., *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World* (New York: Basic Books, 1986), p. 114.

وحول هذه النقطة انظر أيضاً :

James R. Beniger, *The Control Revolution: Technological and Economic Origins of the Information Society* (Cambridge: Harvard University Press, 1986), pp. 126-127.

8. انظر :

Mancur Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Collective Action* (Cambridge: Harvard University Press, 1965).

ويوجد الآن عدد كبير من الأدبيات حول مشكلة "الاستفادة المجانية" التي أصبحت إحدى القضايا المركزية لمدرسة "الاختيار العقلاني"، انظر مثلاً الملخصات الواردة في :

Russell Hardin, *Collective Action* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1982); and Todd Sandler, *Collective Action: Theory and Applications* (Ann Arbor: University of Michigan Press 1992).

9 . المشكلة السلوكية الجماعية التقليدية الأخرى هي مأزق السجين، حيث يوضع سجينان في زنزانتين منفصلتين دون أن يستطيعا التخاطب، فيواجهان وضعاً لا يمكنهما فيه الاستفادة إلا إذا اختارا الخيار التعاوني، لكن دون أن يعرف كل منهما ما الذي اختاره الآخر. ويبدو أن الثقافة التي تغرس إحساساً قوياً بالالتزام المتبادل بين أفرادها ستجد حلاً لمأزق السجين بسهولة أكبر من تلك التي تسمح بدرجة أكبر من الفردية.

10 . انظر:

Victor Nee, "The Peasant Household Economy and Decollectivization in China," *Journal of Asian and African Studies* vol. 21 (1986): 185-203.

ويشير ني (Nee) في مكان آخر إلى أن "الحساب العقلاني للفلاح مال إلى التركيز على تعظيم الفائدة لأسرته وبيته على حساب مصالح الاقتصاد الجماعي، وقد تجلى ذلك في مشكلة مستعصية وفقاً لكوادر يانغ بي (Yangbei) الذين اشتكوا من أن القرويين يفتقرون إلى الحماس الحقيقي عندما يعملون في الحقول الجماعية، على عكس الجهد الذي يبذلونه أثناء العمل في الأراضي الخاصة بالأسرة وفي أعمالها الفرعية ووظائفها المنزلية. وهذا التباين بين الإنتاجية في القطاعات الجماعية والخاصة يشكل جوهر مشكلة المزارع الجماعية في يانغ بي. وببساطة نقول إنه إذا استفادت كل الأسر من الأداء الجيد للاقتصاد الجماعي، عندئذ فإن الذين يشتغلون بجد أكبر يخشون من أن جهدهم الإضافي، برغم أنه سيفيدهم في النهاية، سيشكل دعماً مادياً للذين يشتغلون بجد أقل. . . هذا هو "مأزق المنفعة المجانية" الكلاسيكي، انظر :

Nee, "Peasant Household Individualism," in William L. Parrish, ed., *Chinese Rural Development: The Great Transformation* (Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1985), p. 172.

11 . للاطلاع على مقالة انتقادية لدور الجمعيات المهنية عموماً، انظر :

James Fallows, *More Like Us: Making America Great Again* (Boston: Houghton Mifflin, 1989), pp. 132-146.

12 . انظر:

Mancur Olson, *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities* (New Haven: Yale University Press, 1982).

13 . المرجع السابق.

14 . انظر:

Jonathan Rauch, *Demosclerosis: The Silent Killer of American Government* (New York: Times Books, 1994).

15 . انظر :

Ian Jamieson, *Capitalism and Culture: A Comparative Analysis of British and American Manufacturing Organizations* (London: Gower, 1980), pp. 56-57.

16 . انظر :

Ronald P. Dore, *British Factory, Japanese Factory* (London: Allen and Unwin, 1973), p. 140.

الفصل الرابع عشر

كتلة الجرانيت

1 . انظر :

Masaru Yoshimori, "Source of Japanese Competitiveness, Part I," *Management Japan* 25 (1992): 18-23.

2 . انظر :

Richard E. Caves and Masu Uekusa, *Industrial Organization in Japan* (Washington, DC: Brookings Institution, 1976), p. 60.

3 . انظر :

"The Japanese Economy: From Miracle to Mid-Life Crisis," *Economist*, March 6, 1993, pp. 3-13.

وحول هذه النقطة العامة، انظر :

Kuniyasu Sakai, "The Feudal World of Japanese Manufacturing" *Harvard Business Review* vol. 68 (1990): 38-47.

وللاطلاع على خلفية حول علاقات شبكات الكيريتسو (Keiretsu) في صناعة السيارات اليابانية، انظر :

Koichi Shimokawa, "Japan's Keiretsu System: The Case of the Automobile Industry," *Japanese Economic Studies* vol. 13 (1985): 3-31.

4 . انظر :

James P. Womack, Daniel T. Jones, and Daniel Roos, *The Machine That Changed the World: The Story of Lean Production* (New York: Harper Perennial, 1991), p. 83.

هذا الرقم يبالغ في مجمل المزية الإنتاجية لتويوتا؛ لأن مصنع فرامينجهام (Framingham) كان واحداً من أسوأ مصانع جي. إم (GM) من حيث الأداء.

5. انظر:

William W. Lockwood, *The Economic Development of Japan* (Princeton: Princeton University Press, 1954), pp. 207, 110-111.

6. انظر: Lockwood (1954), p. 206.

7. انظر:

David Friedman, *The Misunderstood Miracle* (Ithaca: Cornell University Press, 1988), p. 10.

8. انظر: Caves and Uekusa (1976), p. 3.

9. يبني مقولته العامة على تحليل تفصيلي لصناعة المخارط اليابانية. لكن المخارط لا تمثل الصناعات كلها؛ لأنها تعتمد على أساليب الإنتاج الحرفية ونوبات الإنتاج القصيرة والحجم الصغير، انظر: Friedman (1988).

10. انظر:

"Founder of Hal Computers Resigns to Be Fujitsu Consultant," *New York Times*, July 16, 1993, p. D4.

11. انظر:

"Japan, US Firms Enter Microprocessor Pacts," *Nikkei Weekly*, May 2, 1994, pp. 1, 19.

12. Lockwood (1954), p. 215.

13. المرجع السابق، انظر أيضاً:

Shigeaki Yasuoka, "Capital Ownership in Family Companies: Japanese Firms Compared with Those in Other Countries," in Akio Okochi and Shigeaki Yasuoka, eds., *Family Business in the Era of Industrial Growth* (Tokyo: University of Tokyo Press, 1984), p. 2.

14. المرجع السابق، ص 9.

15. انظر:

Ronald P. Dore, *British Factory, Japanese Factory* (London: Allen and Unwin, 1973), p. 270.

وانظر أيضاً:

James C. Abegglen, *The Japanese Factory: Aspects of Its Social Organization* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958), p. 17.

16. تم عقد ميثاق عدم السماح للأبناء بالانضمام إلى العمل مع الرجل الثاني في شركة هوندا تاكيو فوجيساوا (Takeo Fujisawa) الذي كان يشغل منصب بانتو (banto) أي مديراً محترفاً، حيث استخدمته هوندا في بداياتها للاهتمام بالجانب التجاري المحض للشركة.

Saburo Shiroyama, "A Tribute to Honda Soichiro," *Japan Echo* (Winter 1991): 82-85.

17 . انظر تعليقات هيديساسا موركياوا (Hidesasa Morkiawa) في :

Okochi and Yasuoka (1984), p. 36.

18 . وهكذا فإن الرئيس الفخري لشبكة سوميتومو جوشي جايشا (Sumitomo Goshigaisha) في الوقت الذي تحول فيه مقرها الرئيسي إلى شركة ذات مسؤولية محدودة كان رئيساً لعائلة سوميتومو المسماة كيشيزيمون سوميتومو (Kichizeamon Sumitomo)، لكن الأخير فوض سلطة العمليات لمدير محترف هو ماسايا سوزوكي (Masaya Suzuki)، كما تولى المديرون المحترفون في شبكة أعمال سوميتومو عضوية مجلس إدارتها .

Michael L. Gerlach, *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business* (Berkeley: University of California Press, 1992), pp. 98-99.

19 . انظر : Yasuoka in Okochi and Yasuoka (1984), pp. 9-10 .

20 . المرجع السابق، ص 17 ـ 18 .

21 . للاطلاع على وصف تاريخي لهذه العملية من جانب شخص شارك فيها، انظر :

Eleanor Hadley, *Antitrust in Japan* (Princeton: Princeton University Press, 1970).

22 . انظر : Yoshimori (1992), p. 19 .

23 . المرجع السابق، ص 20 . يقدم يوشيموري (Yoshimori) جدولاً تم إعداده هنا بصورة جزئية يسعى لمقارنة معدلات الملكية العائلية في اليابان مع تلك في الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا وألمانيا الغربية وفرنسا، وتحتل فيه اليابان المرتبة الدنيا .

ملكية الشركات في خمس دول

بنية الملكية	اليابان (٪ للمؤسسات)	الولايات المتحدة (٪ لرأس المال في السوق)	المملكة المتحدة (٪ للمبيعات)	جمهورية ألمانيا الاتحادية (٪ للمؤسسات)	فرنسا (٪ للمؤسسات)
العائلة والأفراد	14	28.5	56.25	48.0	44.3
السيطرة الإدارية أو سواها	86	71.5	43.75	52.0	55.7

غير أن المؤلف يعترف بأن بياناته مستمدة من مصادر متباينة وليست قابلة للمقارنة حقاً؛ فمثلاً يبدو أن فئة الملكية "العائلة والأفراد" تشير إلى جميع المستثمرين من غير الشركات وليس بالضرورة إلى مالكي الأعمال التجارية العائلية. كما تشير النسب المئوية للملكية إلى إجراءات مختلفة في دول مختلفة .

24 . انظر : Abegglen (1958), p. 84 .

25 . للاطلاع على وصف لهذه المنافسة من منظور أمريكي، انظر :

Clyde V. Prestowitz, Jr., *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead* (New York: Basic Books, 1988), pp. 26-70.

الفصل الخامس عشر

أبناء وغرباء

1. للاطلاع على بحث للعناصر المشتركة للحياة العائلية والأيديولوجية الصينية واليابانية، انظر:

Francis L. K. Hsu, *Iemoto: The Heart of Japan* (New York: Schenkman Publishing Co., 1975)., pp. 25-27.

2. انظر:

James I. Nakamura and Matao Miyomoto, "Social Structure and Population Change: A Comparative Study of Tokugawa Japan and Ch'ing China," *Economic Development and Cultural Change* vol. 30 (1982): 229-269.

3. انظر:

Chie Nakane, *Kinship and Economic Organization in Rural Japan* (London: Althone Press, 1967), p. 4.

4. المرجع السابق، ص 9، انظر أيضاً:

Hironobu Kitaoji, "The Structure of the Japanese Family," *American Anthropologist* vol. 73 (1971): 1036-1057.

5. انظر:

Martin Collcutt, "The Legacy of Confucianism in Japan," in Gilbert Rozman, ed., *The East Asian Region: Confucian Heritage and Its Modern Adaptation* (Princeton: Princeton University Press, 1991), pp. 122-123.

6. انظر: Hsu (1975), p. 39 .

7. انظر:

Jane M. Bachnik, "Recruitment Strategies for Household Succession: Rethinking Japanese Household Organization," *Man* vol. 18 (1983): 160-182; and John C. Pelzel, "Japanese Kinship: A Comparison," in Maurice Freedman, ed., *Family and Kinship in Chinese Society* (Stanford: Stanford University Press, 1970).

8. هناك استثناء واحد هو العائلة الإمبراطورية التي لا يجوز لها تبني الذكور.

Shichihei Yamamoto, *The Spirit of Japanese Capitalism and Selected Essays* (Lanham, Md.: Madison Books, 1992), p. 24. See also Nakamura and Miyamoto (1982), p. 254.

9. انظر:

Takie Sugiyama Lebra, "Adoption Among the Hereditary Elite of Japan: Status Preservation Through Mobility," *Ethnology* vol. 28 (1989): 218.

10. انظر: Hsu (1975), p. 38.

11. انظر: Yamamoto (1992), pp. 24-25.

12. انظر:

R. A. Moore, "Adoption and Samurai Mobility in Tokugawa Japan," *Journal of Asian Studies* vol. 29 (1970): 617-632.

13. انظر:

Joseph M. Kitagawa, *Religion in Japanese History* (New York: Columbia University Press, 1966), p. 98.

14. انظر: Nakane (1967), p. 6.

15. انظر: Hsu (1975), pp. 29-30.

16. انظر: Nakane (1967), p. 5.

17. انظر: Hsu (1975), pp. 32-33.

18. المرجع السابق، ص 36.

19. انظر: Yamamoto (1992), pp. 27-28.

20. وهكذا مثلاً فإن أحد زعماء زمرة تشوشو (Choshu) الذي لعب دوراً رئيسياً في توطيد أركان نظام الميجي (Meiji) وأصبح رجل دولة مهماً وهو أريتومو ياماجاتا (Aritomo Yamagata) لم يستطع أن يعطي منصبه لابنه. Yamamoto (1992), p. 28.

21. يقول فرانسيس هسو (Francis Hsu): «ما نجده في العائلة اليابانية (ie) وخصوصاً في الـ(dozoku) هو درجة من التواصل الطوعي بين البشر لا نجده في العائلة الصينية (chia) (أو jia)، والعشيرة الصينية (أو tsu). ولا يستطيع البشر اختيار آبائهم أو أولادهم أو أعمامهم أو عماتهم، لكنهم يتمتعون دون شك بمجال أكبر للمناورة عندما يستطيعون تبني الراشدين من غير الأقرباء في عائلاتهم (ie) و (dozoku). وبكلمات أخرى، يتمتعون بمعايير أكثر حرية في الاختيار» انظر: Francis Hsu (1975), p. 44.

22. Nakane (1967), p. 21. تضيف «كان موقف الابن تجاه الوالد العجوز المتقاعد لا ينسجم مع موقف الصينيين».

23. حول التغييرات في العائلة اليابانية المعاصرة، انظر:

Fumie Kumagai, "Modernization and the Family in Japan," *Journal of Family History* vol. 2 (1986): 371-382; Kiyomi Morioka, "Demographic Family Changes in Contemporary Japan," *International Social Science Journal* vol. 126 (1990): 511-522; and S. Philip Morgan and Kiyosi Hiroshima, "The Presistence of Extended Family Residence in Japan: Anachronism of Alternative Strategy?" *American Sociological Review* vol. 48 (1983): 269-281.

24. هذه هي الأطروحة المركزية في كتاب (Chie Nakane) المعروف جيداً:

Japanese Society (Berkeley: University of California Press, 1970).

25. يطلق فرانسيس هيسو (Francis Hsu) على هذه العلاقة تسمية "مسار القرابة" للإشارة إلى أن تنظيمات الإيموتو (iemoto) تتخذ خصائص مجموعات القرابة والمؤسسات الحديثة القائمة على عقد. Hsu (1975), p. 62.

26. المرجع السابق، ص 69.

27. انظر:

Hsu (1975), p. 69; Winston Davis, "Japanese Religious Affiliations: Motives and Obligations," *Sociological Analysis* vol. 44 (1983): 131-146.

28. انظر:

Sepp Linhart, "The Family As Constitutive Element of Japanese Civilization," in Tadao Umesao, Harumi Befu, and Josef Kreiner, eds., Japanese Civilization in the Modern World: Life and Society, *Senri Ethnological Studies* vol. 16 (1984): pp. 51-58.

29. للاطلاع على تاريخ انتشار الكونفوشيوسية في اليابان، انظر:

Callcutt in Rozman (1991).

30. انظر مثلاً:

Yasuzo Horie, "Confucian Concept of State in Tokugawa Japan," *Kyoto University Economic Review* vol. 32 (1962): 26-38.

والذي يؤكد فيه على أن «الكونفوشيوسية قد نادت بالقومية وأيدتها نظامياً ومنطقياً».

31. لكن في الكونفوشية التقليدية، لا يفترض أن يقتصر هذا الإحساس على العائلة، بل يجب أن يطال غير الأقرباء أيضاً.

32. انظر:

Michio Morishima, *Why Has Japan "Succeeded"? Western Technology and the Japanese Ethos* (Cambridge: Cambridge University Press, 1982), p. 4;

وانظر أيضاً:

Morishima, "Confucius and Capitalism," *UNESCO Courier* (December 1987): 34-37.

33. انظر: Morishima (1982), p. 6.

34. يقول موريشيما (Morishima): إن «معنى الولاء (Ch. *chung*, Jap. *chu*) لم يكن واحداً في كل من الصين واليابان. . . ففي الصين يعني الولاء أن يكون المرء صادقاً مع ضميره. وفي اليابان استخدم بالمعنى هذا نفسه، إلا أن معناه الاعتيادي كان بالأساس الصدق الذي يهدف إلى التفاني التام في خدمة السيد إلى درجة التضحية بالنفس؛ وبالتالي فإن قول كونفوشيوس «تصرف بولاء

في خدمة سيدك» فسَّره الصينيون بأنه يعني أنه على «التابعين أن يخدموا سيدهم بإخلاص لا يتعارض مع ضمائرهم»، بينما فسَّر اليابانيون الكلمات ذاتها بأن «على التابعين أن يكرسوا حياتهم بأكملها لسيدهم»، انظر: المرجع السابق، ص 6-7.

35. المرجع السابق، ص 8، وانظر أيضاً :

Lucian W. Pye, *Asian Power and Politics: The Cultural Dimensions of Authority* (Cambridge: Harvard University Press, 1985), pp. 56-57.

36. للاطلاع على بحث آخر للمواقف النسبية من الولاء والإحسان إلى الوالدين في الصين واليابان، انظر :

Warren W. Smith, Jr., *Confucianism in Modern Japan: A Study of Conservatism in Japanese Intellectual History* (Tokyo: Hokuseido Press, 1959), p. 230.

37. وفقاً لأحد المصادر «يروي اليابانيون برهبة وإعجاب قصص الساموراي المتحمسين لأداء الواجب وكانوا بمستوى هذا الميثاق (bushido) مفضلين أن تذبح عائلاتهم بأكملها على يد العدو، دون أن يرف لهم جفن، على أن يتفوهوا بكلمة يمكن أن تعرض سلامة سيدهم للخطر». انظر :

Johannes Hirschmeier, *The Origins of Enterpreneurship in Meiji Japan* (Cambridge: Harvard University Press, 1964), p. 48.

38. انظر :

Collcutt in Rozman (1991), p. 33; I.J. McMullen, "Rulers or Fathers? A Casuistical Problem in Early Modern Japan," *Past and Present* vol. 116 (1987): 56-97.

39. انظر :

Ronald P. Dore, *British Factory, Japanese Factory* (London: Allen and Unwin, 1973), p. 396.

40. انظر : Collcutt in Rozman (1991), pp. 147-151.

41. انظر : Morishima (1982), p. 105.

42. انظر :

Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982), pp. 11-12.

43. انظر : "Inside the Charmed Circle," *Economist*, January 5, 1991, p. 54.

44. حول عمليات الشركات اليابانية المتعددة الجنسيات في الولايات المتحدة الأمريكية، انظر :

James R. Lincoln, Jon Olson, and Mitsuyo Hanada, "Cultural Effects on Organizational Structure: The Case of Japanese Firms in the United States," *American Sociological Review* vol. 43 (1978): 829-847.

45. يشكل دينغ زياو بينغ (Deng Ziaoping) استثناءً من هذا إلى حد ما؛ فمنذ عام 1981، كان منصبه الرسمي رئيساً للجنة العسكرية، بينما كان في الواقع يتمتع بسلطة عليا على الحكومة والحزب الشيوعي، غير أن هذا النوع من السلطة غير المباشرة لم يكن هو القاعدة في التاريخ الصيني.

46. انظر:

Saburo Shiroyama, "A Tribute to Honda Soichiro," *Japan Echo* (Winter 1991): 82-85.

47. انظر مثلاً:

Barrington Moore, Jr., *Social Origins of Dictatorship and Democracy* (Boston: Beacon Press, 1966).

48. انظر:

Norman Jacobs, *The Origins of Modern Capitalism in Eastern Asia* (Hong Kong: Hong Kong University Press, 1958), p. 29.

49. انظر:

Richard D. Whitley, "The Social Construction of Business Systems in East Asia," *Organization Studies* vol. 12 (1991): 1-28.

50. حول دور أوساكا (Osaka) كمركز تجاري، انظر: Hirschmeier (1964), pp. 14-28.

51. انظر:

Robert N. Bellah, *Tokugawa Religion* (Boston: Beacon Press, 1957); Bellah, *Religion and Progress in Modern Asia* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1965); and Yamamoto (1992).

52. للاطلاع على وصف للتدريب والتعاليم البوذية التي تقف وراء مثل هذه المهارات، انظر:

Eugen Herrigel, *Zen in the Art of Archery* (New York: Pantheon Books, 1953); and Soetsu Yanagi, *The Unknown Craftsman: A Japanese Insight into Beauty* (Tokyo: Kodansha International, 1989).

انظر أيضاً: Francis Fukuyama, "Great Planes," *The New Republic*, September 6, 1993.

وللاطلاع على وجهة نظر تشكك في الدرجة التي يمكن بها استخدام المذهب البوذي على الوجه الصحيح كأداة لتحسين الأداء في فنون القتال العسكرية، انظر:

Brian Bocking, "Neo-Confucian Spirituality and the Samurai Ethic," *Religion* vol. 10 (1980): 1-15.

53. هناك في الواقع علاقة بين النزعة إلى الكمال في المهارات الحرفية والتنظيم الاجتماعي. وتظل هذه المهارات حية وتنتقل من جيل إلى آخر من خلال منظمات مثل الإيموتو (iemoto) حيث ينقل السيد معرفته - غالباً بطريقة غير شفوية - إلى سلسلة من المريدين. فإذا أمكن للتحكم بالجودة (ضبط الجودة) في المؤسسات الحديثة أن يتم تعليمه بشكل واف في المدارس التجارية الأمريكية الحديثة، فإن هناك عنصراً إضافياً محتملاً هو الوعي بالجودة الذي يبثه نظام الإيموتو.

الفصل السادس عشر
وظيفة مدى الحياة

1. الواجب الأخلاقي المتبادل مشابه لفكرة التبادل الاجتماعي كما حددها

Yasusuke Murakami and Thomas P. Rohlen: "Social-Exchange Aspects of the Japanese Political Economy: Culture, Efficiency, and Change," in Shumpei Kumon and Henry Rosovsky, eds., *The Political Economy of Japan, vol. 2: Cultural and Social Dynamics* (Stanford: Stanford University Press, 1992), pp. 73-77.

2. أحد أوائل المراقبين الغربيين الذين وصفوا نظام الوظيفة مدى الحياة في اليابان في حقبة ما بعد الحرب العالمية الثانية هو جيمس أبيجلن، انظر :

James C. Abegglen, *The Japanese Factory: Aspects of Its Social Organization* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958), p. 67.

وقد واجه تفسير أبيجلن (Abegglen) تحدياً من كتّاب لاحقين؛ غربيين ويابانيين على حد سواء، حيث تجاهل من جملة أشياء قطاع الأعمال التجارية الصغيرة في اليابان الذي لا يشكل فيه نظام الوظيفة مدى الحياة القاعدة.

3. انظر :

Shichihei Yamamoto, *The Spirit of Japanese Capitalism and Selected Essays* (Lanham, Md.: Madison Books, 1992), p. 9.

4. انظر :

Michio Morishima, *Why Has Japan "Succeeded"? Western Technology and the Japanese Ethos* (Cambridge: Cambridge University Press, 1982), p. 174.

5. Abegglen (1958), pp. 116-117.

6. انظر :

Ronald P. Dore, "Industrial Relations in Japan and Elsewhere," in Albert M. Craig, ed., *Japan: A Comparative View* (Princeton: Princeton University Press, 1979), p. 340.

7. سوق العمل اليابانية هي في الواقع أكثر مرونة بكثير مما قد يبدو لأول وهلة، ومع أن الشركات الكبرى تلتزم بالوظيفة مدى الحياة، فإن العمال داخل الشركة ليسوا مرتبطين بشكل جامد بتوصيف وظيفي معين. وفي الواقع لا تشكل الروح الاحترافية مصدر هوية، وبالتالي ليست قيداً في اليابان بالدرجة ذاتها السائدة في الولايات المتحدة الأمريكية أو بريطانيا؛ فالمهندسون اليابانيون مثلاً لا يتباهون بمؤهلاتهم الهندسية بقدر ما يتباهون بالشركة التي يعملون فيها، وبالتالي هم أكثر استعداداً لتغيير تخصصاتهم أو حتى تغيير مجالهم الهندسي بكامله. وتتمتع الشركات بدرجة كبيرة من المرونة من حيث قدرتها على نقل العمال من مكان إلى آخر، وتتحمل المسؤولية عن إعادة

تدريبهم. وبالتالي فإن عملية التسريح وإعادة التدريب وإعادة الاستخدام تحصل في اليابان تماماً مثلما تحصل في الولايات المتحدة، لكن ضمن الشركة ذاتها، حيث تنهض الشركة بمسؤولية نقل العمال من قطاع إلى آخر؛ فشركة صناعة الفولاذ اليابانية (NKK) مثلاً، عندما واجهت تراجع التوظيف في عملها الأصلي المتعلق بالفولاذ، نقلت عمال الصهر والسباكة إلى شركة تابعة مختصة بالسلع الاستهلاكية، انظر:

"Deep Cutbacks in Japan, Too," New York Times, March 11, 1993, p. D5.

ثمة ثغرة هروب أخرى هي التركيبة المزدوجة لسوق العمل اليابانية؛ فالوظيفة مدى الحياة هي امتياز يقتصر على الشركات الكبيرة ولا يمارس بالقدر ذاته بين الشركات الصغيرة؛ وتستطيع كثير من الشركات الكبيرة تخفيض عدد موظفيها من خلال نقل العمال غير اللازمين إلى شركات تابعة لها، حيث تدفع لهم أجوراً أقل وتطردهم في النهاية، كما أن التهديد بالنقل من جهاز التوظيف في الشركة الكبيرة، وهي عقوبة سارية المفعول، تدفع العمال إلى العمل الجاد.

8. انظر:

Ronald P. Dore, *British Factory, Japanese Factory* (London: Allen and Unwin, 1973), p. 208; Abegglen (1958), p. 97.

9. انظر: Dore (1973), p. 220.

10. انظر: Abegglen (1958), p. 99.

11. المرجع السابق، ص 94.

12. انظر:

Seymour Martin Lipset, "Pacific Divide: American Exceptionalism - Japanese Uniqueness," in *Power Shifts and Value Changes in the Post Cold War World*, Proceedings of the Joint Symposium of the International Sociological Association's Research Committee: Comparative Sociology and Sociology of Organizations (Japan: Kibi International University, Sophia University, and International Christian University, 1992), p. 57.

13. ويشير دور (Dore) إلى أنه برغم أن بعض النقابيين البريطانيين يقبلون حقيقة أن سلامة صناعتهم مهمة لهم، فإن الأكثر تشدداً منهم يأملون أن يكون أداء صناعتهم سيئاً للتعجيل في انهيار النظام الرأسمالي بأسره، انظر: Dore (1973), p. 140.

14. المرجع السابق، ص 154.

15. يصح هذا بشكل خاص على Abegglen (1958; see esp. p. 100)، انظر أيضاً:

Solomon B. Levine, *Industrial Relations in Postwar Japan* (Urbana, Ill.: University of Illinios Press, 1958).

16. للاطلاع على مثال سوء تطبيق العوامل الثقافية انظر:

Dominique V. Turpin, "The Strategic Persistence of the Japanese Firm," *Journal of Business Strategy* (January-February 1992): 49-52,

ويقول إن اهتمام المؤسسات اليابانية بحصتها في السوق أكثر من اهتمامها بالأرباح ينبع من أهمية قيمة الاستمرارية في الثقافة اليابانية، وهذا لا يفسر لماذا لم يستمر اليابانيون في قطاعات أخرى، مثل المنسوجات وبناء السفن.

17 . انظر: John C. Pelzel, "Factory Life in Japan and China Today," in Craig (1979), p. 390.

18 . انظر:

Sanford Jacoby, "The Origins of Internal Labor Markets in Japan," *Industrial Relations* vol. 18 (1979): 184-196.

19 . انظر: Dore (1974), p. 388.

20 . وفقاً لتشالمرز جونسون (Chalmers Johnson) فإن «النخبة تضع وتنشر أيديولوجيات لمحاولة إقناع الرأي العام بأن الأحوال الاجتماعية في البلاد هي نتيجة أشياء أخرى غير السياسة مثل الثقافة والتاريخ واللغة والطابع الوطني والمناخ... الخ»، مقتبس من:

"The People Who Invented the Mechanical Nightingale," *Deadalus* vol. 119 (1990): 71-90.

وانظر أيضاً:

Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982), p. 8.

21 . للاطلاع على بحث للمزايا النسبية للتفسيرات الثقافية مقابل التفسيرات الهيكلية لتنظيم الأعمال التجارية في شرق آسيا، انظر:

Gary G. Hamilton and Nicole Woolsey Biggart, "Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East," *American Journal of Sociology* vol. 94 (1988): S52-S94.

22 . انظر: *New York Times, June 25, 1994, p. D1.*

23 . انظر: *"Decline in Recruiting Slows to 10% Drop," Nikkei Weekley*, June 6, 1994, p. 3.

24 . حول الموضوع العام المتعلق بمستقبل النموذج الاقتصادي الياباني، انظر:

Peter F. Drucker, "The End of Japan, Inc.?" *Foreign Affairs* vol. 72 (1993): 10-15.

الفصل السابع عشر

عصبة المال

1. وبعبارة أخرى فهي شبكة بصيغة شومبي كومون (Shumpei Kumon) المعرَّفة لاحقاً في هذا الفصل "كتبادل قائم على الإجماع / الإغراء".
2. حلت المشكلة أخيراً عندما ألغى مقدم خدمة الإنترنت حسابهما بسبب العدد الكبير من الرسائل الإلكترونية التي تلقياها والتي تعبر عن كرهها لهما.
3. لمعرفة المزيد عن خلفية تاريخ ومهام شبكة كيريتسو (Keiretsu)، انظر:

Richard E. Caves and Masu Uekusa, *Industrial Organization in Japan* (Washington, DC: Brookings Institution, 1976), pp. 63-70; Chalmers Johnson, "Keiretsu: An Outsider's View," *International Economic Insights* vol. 1 (1992): 15-17; Masaro Yoshitomi, "Keiretsu: An Insider's Guide to Japan's Conglomerates," *International Economic Insights* vol. 1 (1992): 10-14; Maruyama Yoshinari, "The Big Six Horizontal Keiretsu," *Japan Quarterly* vol. 39 (1992): 186-198; Robert L. Cutts, "Capitalism in Japan: Cartels and Keiretsu," *Harvard Business Review* vol. 70 (1992): 48-55; James R. Lincoln, Michael L. Gerlach, and Peggy Takahashi, "Keiretsu Networks in the Japanese Economy: A Dyad Analysis of Intercorporate Ties," *American Sociological Review* vol. 57 (1992): 561-585; Marco Orru, Gary G. Hamilton, and Mariko Suzuki, "Patterns of Inter-Firm Control in Japanese Business," *Organization Studies* vol. 10 (1989): 549-574; Ken-ichi Imai, "Japan's Corporate Networks," in Shumpei Kumon and Henry Rosovsky, eds., *The Political Economy of Japan. vol. 3: Cultural and Social Dynamics* (Stanford: Stanford University Press, 1992).

4. للاطلاع على بحث حول الشبكات في الدول النامية، انظر:

Nathaniel H. Leff, "Industrial Organization and Enterpreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups, *Economic Development and Cultural Change* vol. 26 (1978): 661-675.

5. انظر:

Michael L. Gerlach, *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business* (Berkeley: University of California Press, 1992), p. 82.

6. المرجع السابق، ص 85.
7. فشل شبكة الزايباتسو (Zaibatsu) في تحقيق الاحتكار قديم جداً، انظر:

William W. Lockwood, *The Economic Development of Japan* (Princeton: Princeton University Press, 1954), p. 223.

8. للاطلاع على الأدلة، انظر: Gerlach (1992), p. 137-149.

9. انظر:

Richard D. Whitley, "East Asian Enterprise Structures and the Comparative Analysis of Forms of Business Organization," *Organization Studies* vol. 11 (1990): 47-74.

10. للاطلاع على وصف ذلك، انظر:

Masaru Yoshimori, "Source of Japanese Competitiveness, Part I," *Management Japan* vol. 25 (1992): 18-23.

11. انظر:

Ronald H. Coase, "The Nature of the Firm," *Economica* vol. 4 (1937): 386-405.

12. انظر من جملة مراجع:

Oliver E. Williamson, "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach," *American Journal of Sociology* vol. 87 (1981, hereafter 1981a): 548-577; *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development* (Oxford: Oxford University Press, 1993); and "The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations," *American Economic Review* vol. 61 (1971): 112-123.

13. انظر:

Oliver Williamson, "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes," *Journal of Economic Literature* vol. 19 (1981, hereafter 1981b): 1537-1568.

14. برأي وليامسون (Williamson) «فإن العناصر البشرية التي تنتشر في الشركات والأسواق التي تعنيني تختلف عن الإنسان الاقتصادي (أو على الأقل الصورة الكاريكاتورية الشائعة) من حيث إنها أقل كفاءة في الحساب وأقل جدارة بالثقة والاعتماد عليها في العمل، وإن القيود العقلانية هي المسؤولة بالدرجة الأولى عن تقييد القدرات الحسابية للعاملين في المنظمات. وإن ميل العوامل الاقتصادية (على الأقل بعضها) إلى التصرف بطريقة انتهازية مسؤول عن عدم جدارتها بالثقة... وإن التعاقد المنتشر في كل مكان وإن كان غير مكتمل، سيكون مجدياً إذا كانت العوامل الاقتصادية جديرة بالثقة التامة».

(Williamson 1981b, p. 1545).

15. انظر:

Armen A. Alchian and Harold Demsetz, "Production, Information Costs, and Economic Organization," *American Economic Review* vol. 62 (1972): 777-795.

16. انظر:

Oliver E. Williamson, *Corporate Control and Business Behavior* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1970), p. 175.

17 . انظر:

Ronald P. Dore, "Goodwill and the Spirit of Market Capitalism," *British Journal of Sociology* vol. 34 (1983): 459-482.

18 . وردت هذه المقولة في:

Masanori Hashimoto, *The Japanese Labor Market in a Comparative Perspective with the United States* (Kalamazoo, Mich.: W. E. Upjohn Institute for Employment Research, 1990), p. 66, and also by Dore (1983), p. 463.

19 . حول "حروب البيرة" بين شبكات الكيريتسو (Keiretsu)، انظر:

Gerlach (1992), pp. xx-xxi.

20 . انظر: Whitley (1990), pp. 55-56.

21 . آلية الإقراض المفرط مبينة في:

Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982), pp. 203-204.

22 . انظر:

Ken'ichi Imai, "The Corporate Network in Japan," *Japanese Economic Studies* vol. 16 (1987-1988): 3-37.

23 . للاطلاع على الأسباب:

F. M. Scherer and David Ross, *Industrial Market Structure and Economic Performance, 3d ed.* (Boston: Houghton Mifflin, 1990), pp. 126-130.

24 . حول هذه النقطة العامة، انظر:

Dennis J. Encarnation, *Rivals Beyond Trade: American versus Japan in Global Competition* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1992).

25 . انظر:

Mark Mason, *American Multinationals and Japan: The Political Economy of Japanese Capital Controls, 1899-1980* (Cambridge: Council on East Asian Studies, Harvard University, 1992), pp. 205-207.

26 . انظر:
Shumpei Kumon, "Japan as a Network Society," in Kumon and Rosovsky (1992), p. 121.

27 . طلب من أحد أعضاء شبكة كيريتسو (Keiretsu) لصنع السيارات أن يخفض أسعار القطع بنسبة 15٪ على مدى ثلاث سنوات وإلا ستبحث الشركة الأم عن موردين آخرين.

"Small Manufacturers Face Survival Fight," *Nikkei Weekly*, June 13, 1994, pp. 1, 8.

28 . وهكذا باعت شركة نيبون ستيل (Nippon Steel) ما قيمته 9.6 مليارات دولار من أسهمها في مختلف المصارف، كما أجرت شركة ماتسوشيتا إليكتريك (Matsushita Electric) وشركة نيسان (Nissan) تخفيضاً كبيراً على ما تحملان من أسهم بعضهما البعض. وانخفضت النسبة المئوية الإجمالية للأسهم المتبادلة إلى ما دون 40٪ قليلاً من جميع الأسهم المتداولة، لكن لم تؤثر هذه التغييرات في العلاقات الأساسية داخل شبكة الكيريتسو انظر :

"Recession Forces Firms to Dump Shares of Allies," *Nikkei Weekly*, May 2, 1994, pp. 1, 12.

29 . ومع احترامنا لجيمس فالوز (James Fallows) فهي لا تمتد بالضرورة إلى الأمة جميعها، انظر :

Fallows, *More Like Us: Making America Great Again* (Boston: Houghton Mifflin, 1989), pp. 25-26.

الفصل الثامن عشر

المؤسسات الألمانية العملاقة

1 . غير أنها موجودة في دول أخرى في أوربا الوسطى مثل النمسا وسويسرا .

2 . وضعت مسودة قانون مكافحة الاحتكار عام 1952، لكن معارضة الصناعة له أخرته حتى عام 1957، عندما أجيز كقانون ضد القيود على المنافسة .

(Gesetz gegen Wettbewerbsbeschraenkungen).

انظر :

Hans-Joachim Braun, *The German Economy in the Twentieth Century* (London: Routledge, 1990), p. 180.

3 . انظر :

Alfred D. Chandler, *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism* (Cambridge, Mass.: Belknap Press & Harvard University Press, 1990), pp. 464-465.

4 . المرجع السابق، ص 469 .

5 . المرجع السابق، ص 276 ـ 277 .

6 . المرجع السابق، ص 399 .

7 . انظر :

Alan S. Milward and S. B. Saul, *The Development of the Economies of Continental Europe, 1780-1870* (London: George Allen and Unwin, 1977), p. 425.

8 . انظر: Chandler (1990), pp. 417-418.

9 . بالطبع يتوقف كون تلك النظرة البعيدة المدى ذات معنى على توقعات المرء لمعدلات الخصم الحقيقية في المستقبل؛ فإذا كانت منخفضة فإنه من الأفضل أخذ الأرباح في المدى القصير.

10 . انظر:

Martin J. Wiener, *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit, 1850-1980* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), pp. 128-129.

11 . انظر: Chandler (1990), p. 423.

12 . المرجع السابق، ص 500 ـ 501.

13 . انظر:

Christopher S. Allen, "Germany: Competing Communitarianisms," in George C. Lodge and Ezra F. Vogel, eds., *Ideology and National Competitiveness* (Boston: Harvard Business School Press, 1987), p. 88.

14 . القانون المعني كان:

The Gesetz uber die Investitionshilfe der gewerblichen Wirtschaft. Braun (1990), p. 179.

15 . انظر:

Ernst Zander, "Collective Bargaining," in E. Grochla and E. Gaugler, eds., *Handbook of German Business Management, vol. 2* (Stuttgart: C. E. Poeschel Verlag, 1990), p. 430.

16 . حول هذا التشريع، انظر:

A. J. P. Taylor, *Bismarck: The Man and the Statesman* (New York: Vintage Books, 1967), pp. 202-203.

17 . انظر: Braun (1990), p. 54.

18 . انظر:

Klaus Chmielewicz, "Codetermination," in *Handbook of German Business Management, vol. 2* (199), pp. 412-438.

19 . انظر:

Peter Schwerdtner, "Trade Unions in the German Economic and Social Order," *Zeitschrift fur die gesamte Staatswissenschaft* vol. 135 (1979): 455-473.

20 . حول هذه النقطة العامة، انظر: Allen in Lodge and Vogel, eds. (1987), pp. 79-80.

21 . شدد جيمس فالوز (James Fallows) وغيره كثيراً على أهمية فريدريك ليست (Friedrick List)، مؤكدين أن النظام الوطني للاقتصاد السياسي الذي وضعه "ليْست" كان دليلاً أفضل للنمو الاقتصادي الألماني والآسيوي من "ثروة الأمم" *(Wealth of Nations)* لآدم سميث، غير أن "ليست" يكرر ببساطة كثيراً من أقوال المركنتليين حول محورية القوة الوطنية وإخضاع الوسائل

الاقتصادية للغايات الاستراتيجية التي كانت عماد أفكار المركنتليين منذ قرون سابقة؛ مثل كولبرت (Colbert) أو تورجوت (Turgot). ولم يكن آدم سميث ليجد شيئاً في مقولات "ليست" يمكن أن يعتبره مقالة نقدية حاسمة، ذلك أن "ثروة الأمم" نفسه كتب كمقالة انتقادية لأسلاف "ليست" المركنتليين، وعلاوة على ذلك، يبالغ فالوز كثيراً في أهمية "ليست" في الفكر والممارسة الاقتصادية الألمانية. انظر:

Fallows, *Looking at the Sun: The Rise of the New East Asian Economic and Political System* (New York: Pantheon Books, 1994), pp. 189-190.

22. انظر:

Tomas Riha, "German Political Economy: History of Alternative Economics," *International Journal of Social Economics* vol. 12 (1985): 192-209.

23. انظر: Allen in Lodge and Vogel, eds. (1987), pp. 176-177.

24. حول إقامة (The Technische Hochschule) انظر:

Peter Mathias and M. M. Postan, *The Cambridge Economic History of Europe, vol. 7: The Industrial Economies: Capital, Labour, and Enterprise. Part I: Britain, France, Germany, and Scandinavia* (London: Cambridge University Press, 1978), pp. 458-459.

25. جرت مناقشات واسعة ومطولة حول درجة عمل الاقتصاد بصورة مستقلة عن الدولة خلال فترة الحزب الوطني الاشتراكي. انظر البحث الوارد في: Broun (1990), p. 82.

26. هناك مقولة قديمة طرحها أصلاً جيرشنكرون (Alexander Gerschenkron) وهي أن المشاركة الواسعة للدولة في تعزيز التنمية الاقتصادية هي صفة عامة للمجتمعات ذات التنمية المتأخرة. وبرغم وجود بعض القيمة في هذه المقولة فإن هناك أيضاً تفاوتاً كبيراً في سلوك الدولة - فيما يتعلق بمدى تنفيذه ومدى الكفاءة في تنفيذه - بين مختلف المجتمعات ذات التنمية المتأخرة.

الفصل التاسع عشر

فيبر وتايلور

1. حول طبيعة السلطة الكاريزمية، انظر:

Max Weber, *From Max Weber: Essays in Sociology* (New York: Oxford University Press, 1946), p. 245.

2. أو ما أسماه فيبر "العقلانية المقيدة" المختلفة عن عقلانية الغايات. انظر بحث العلاقة الوثيقة بين العقلانية ونهوض العالم الغربي الحديث في مقدمة كتاب:

Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism (London: Allen and Unwin, 1930), pp. 13-16.

3. انظر: Weber (1946), p. 196.

4. وفقاً لفيبر (Weber) فإن «سلطة إعطاء الأوامر... موزعة بطريقة ثابتة ومرسومة بدقة بوساطة قواعد تتعلق بوسائل الإكراه الجسدية والدينية وسواها، التي قد توضع تحت تصرف المسؤولين» المرجع السابق، ص 196.

5. حول انتشار الشكل البيروقراطي في الحياة العصرية، انظر:

Charles Lindblom, *Politics and Markets: The World's Political Economic Systems* (New York: Basic Books, 1977), pp. 27-28.

6. انظر:

Max Weber, *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology* (Berkeley: University of California Press, (1978), 2: 668-681.

7. المرجع السابق، ص 669.

8. يمكن للعائلة أن تشكل مثالاً آخر على مجموعة تعمل بشكل أفضل لأن الثقة لم يحل محلها القانون والعقود. وفي معظم المجتمعات الحديثة لا تضع الدولة أنظمة دقيقة للعلاقات بين الآباء وأبنائهم. أي إنها لا تضع خطوطاً عريضة تفصيلية لمقدار ونوعية الوقت الذي يجب على الأهل أن يخصصوه لتنشئة أولادهم وكيفية تعليمهم والقيم التي يجب أن يعلموهم إياها. وفي الوقت الذي ترفع فيه الخلافات العائلية إلى المحاكم إذا انطوت على انتهاك لعقد الزواج أو على مخالفات جنائية، فإنه في المجالات الأخرى تترك للعائلات مسألة معالجة خلافاتها. ويحدث هذا لأنه من المفترض أن لدى الأهل إحساساً طبيعياً بالمسؤولية تجاه أبنائهم. وبالطبع يمكن للأشياء أن تختلف؛ ففي الولايات المتحدة الأمريكية سبق الحديث عن قضايا مدنية تتعلق "بحقوق الأبناء" أطرافها الأهل والأولاد، فضلاً عن محاولات أخرى لتوسيع النظام القانوني ليشمل العلاقات العائلية.

9. حول هذه النقطة، انظر:

Alan Fox, *Beyond Contract: Work, Power and Trust Relationships* (London: Faber and Faber, 1974), pp. 30-31.

10. حول هذا التحول في النماذج، انظر:

Maria Hirszowicz, *Industrial Sociology: An Introduction* (New York: St. Martin's Press, 1982), pp. 28-32.

11. انظر:

Charles Sabel, *Work and Politics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), pp. 31-33.

12. انظر:

Joan Campbell, *Joy in Work, German Work: The National Debate, 1800-1945* (Princeton: Princeton University Press, 1989), pp. 131-132; Hans-Joachim Braun, *The German Economy in the Twentieth Century* (London: Routledge, 1990), p. 50.

13 . انظر :

Frederick Winslow Taylor, *The Principles of Scientific Management* (New York: Harper Brothers, 1911). Taylor gave his first lecture on scientific management in 1895. See Alfred D. Chandler, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge: Harvard University Press, 1977), p. 275.

14 . للاطلاع على لمحة حول تايلور ونقاده اللاحقين، انظر : Hirszowicz (1982), p. 53 .

15 . انظر : Fox (1974), p. 23 .

16 . للاطلاع على علاقات العمال ـ الإدارة في أعقاب انتشار الإنتاج بالجملة، انظر :

William Lazonick, *Competitive Advantage on the Shop Floor* (Cambridge: Harvard University Press, 1990), pp. 270-280.

17 . انظر :

Alvin W. Gouldner, "The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement," *American Sociological Review* vol. 25 (1960): 161-278; see also Fox (1974), p. 67.

18 . انظر :

Harry C. Katz, *Shifting Gears: Changing Labor Relations in the US Automobile Industry* (Cambridge: MIT Press, 1985), p. 13.

19 . المرجع السابق، ص 38 ـ 39 .

20 . المرجع السابق، ص 39 ـ 40، 44 .

21 . نجد تأييداً لهذا الرأي في :

Clark Kerr, John Dunlop, Charles Myers, and F. H. Harbison, *Industrialism and Industrial Man: The Problems of Labor and Management in Economic Growth* (Cambridge: Harvard University Press, 1960); see also Dunlop et al., *Industrialism Reconsidered: Some Perspectives on a Study over Two Decades of the Problems of Labor* (Princeton, N.J.: Inter-University Study of Human Resources, 1975); and Clark Kerr, *The Future of Industrial Societies: Convergence or Diversity?* (Cambridge: Cambridge University Press, 1983).

22 . إن وصف آدم سميث للتقسيم التدريجي للعمل في مصنع الدبابيس إلى مهام ذات نطاق أصغر وأبسط في بداية كتابه «ثروة الأمم» هو في الواقع الشاهد التقليدي على هذا النوع من النقد للمجتمع الصناعي الحديث . انظر :

An Enquiry in the Nature and Causes of the Wealth of Nations (Indianapolis: Liberty Classics, 1981), pp. 14-15.

23 . حول التقليد اليهودي ـ المسيحي، انظر فصلاً في :

Jaroslav J. Pelikan et al., *Comparative Work Ethics: Christian, Buddhist, Islamic* (Washington, DC: Library of Congress, 1985).

وانظر أيضاً :

Michael Novak, "Camels and Needles, Talents and Treasure: American Catholicism and the Capitalist Ethic," in Peter L. Berger, *The Capitalist Spirit: Toward a Religious Ethic of Wealth Creation* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1990).

24. يقول روبرت بلونر (Robert Blauner) إن هناك نفوراً من العمل في صيغة منحنى معكوس على شكل الحرف الإنجليزي U . ويزداد النفور مع إحلال مصانع الإنتاج بالجملة محل الصناعات الحرفية التقليدية، لكنه ينخفض بعد ذلك مجدداً بازدياد الاتجاه نحو التشغيل الآلي، ويحتاج العمال إلى مهارات جديدة لتشغيل هذه الآلات المعقدة جداً، انظر :

Robert Blauner, *Alienation and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1973).

25. انظر : Sabel (1981), pp. 64-67 .

26. انظر مثلاً، النتائج التي توصل إليه روبرت بلونر (Robert Blauner) في :

"Work Satisfaction and Industrial Trends," in Walter Galenson and Seymour Martin Lipset, eds., *Labor and Trade Unionism* (New York: Wiley, 1960).

وقد تبين في دراسة استطلعت آراء العمال في أربع دول أن العمال المهرة يهمهم الحصول على وظائف مثيرة للاهتمام أو مجزية بطبيعتها، بينما يبدي العمال غير المهرة اهتماماً أكبر بالدخل. كذلك فإن كثيراً من المبتدئين والعمال قليلي المهارة يعتقدون أن الوظيفة في المصنع تمنح صاحبها في المقام الأول منزلة اجتماعية مهمة.

William H. Form, "Auto Workers and Their Machines: A Study of Work, Factory, and Job Satisfaction in Four Countries," *Social Forces* vol. 52 (1973): 1-15.

27. حول تجارب هاوثورن Hawthorne، انظر : Hirszowics (1982), pp. 52-54 .

28. انظر :

Elton Mayo, *The Human Problems of an Industrial Civilization* (New York: Macmillan, 1933), and *The Social Problems of an Industrialized Civilization* (London: Routledge and Kegan Paul, 1962).

29. انظر :

Ian Jamieson, "Some Observations on Socio-Cultural Explanations of Economic Behaviour," *Sociological Review* vol. 26 (1978): 777-805.

وللاطلاع على ملخص للدراسات حول طبيعة الممارسات الإدارية الأمريكية المرتبطة بالثقافة، انظر :

A. R. Negandhi and B. D. Estafen, "A Research Model to Determine the Applicability of American Management Know-How in Differing Cultures and/or Environments," *Academy of Management Journal* vol. 8 (1965): 309-318.

الفصل العشرون
الثقة بفِرَق العمل

1 . انظر:

Joan Campbell, *Joy in Work, German Work: The National Debate, 1800-1945* (Princeton: Princeton University Press, 1989), p. 133.

2 . المرجع السابق، ص 137 ـ 141 .

3 . نُظر بعين الريبة إلى المجالس من جانب الإدارة التي أرادت الحفاظ على امتيازاتها ومن جانب الأحزاب الاشتراكية والنقابات العمالية التي سعت إلى تغيير النظام الرأسمالي نفسه، بل حتى من جانب النقابات العمالية المسيحية. وكانت اتحادات العمال الوحيدة التي منحت الفكرة تأييداً غير مشروط في هذه الفترة هي تلك المرتبطة بالحركة غير الديمقراطية المسماة Wirtschaftsfriedliche

انظر: Campbell (1989), p. 163

4 . انظر:

Marc Maurice, Francois Sellier, and Jean-Jacques Silvestre, *The Social Foundations of Industrial Power: A Comparison of France and Germany* (Cambridge: MIT Press, 1986), pp. 68-69, 72-73.

5 . المرجع السابق، ص 74، 128 ـ 129 .

6 . المرجع السابق، ص 173 .

7 . المرجع السابق، ص 111 .

8 . انظر:

Arndt Sorge and Malcolm Warner, *Comparative Factory Organization: An Anglo-German Comparison on Manufacturing, Management, and Manpower* (Aldershot: Gower, 1986), p. 100.

9 . المرجع السابق، ص 150 . كما أشرنا في الفصل السابق، فإن مشغل الآلة الماهر الذي يستطيع أيضاً أن يبرمجها يحصل على إنتاجية أفضل من معداته التي يتم التحكم فيها رقمياً.

10 . انظر: Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), pp. 12-13 .

11 . المرجع السابق، ص 51ـ52 .

12 . المرجع السابق، ص 132 .

13 . المرجع السابق، ص 14 ـ 16 .

14 . للاطلاع على لمحة، انظر:

Bernard Casey, "The Dual Apprenticeship System and the Recruitment and Retention of Young Persons in West Germany," *British Journal of Industrial Relations* vol. 24 (1986): 63-81.

15 . انظر :

Bernard Casey, *Recent Developments in West Germany's Apprenticeship Training System* (London: Policy Studies Institute, 1991), p. vii.

16 . انظر :

"German View: 'You Americans Work Too Hard - and for What?" *Wall Street Journal*, July 14, 1994, pp. B1, B6.

17 . Casey (1991), p. 67 . وتبين الدراسات الأخرى أن 55٪ من الخريجين يتركون شركتهم بعد سنة واحدة، ثم يرتفع العدد إلى 80٪ بعد خمس سنوات .

Maurice, Sellier and Silvestre (1986), p. 44.

18 . للاطلاع على محاولة للتوفيق بين نظام التدرب والنموذج الرأسمالي الإنساني لجاري بيكر (Gary Becker)، انظر :

David Soskice, *Reconciling Markets and Institutions: The German Apprenticeship System* (Wissenschaftszentrum Berlin and Oxford University, Institute of Economics and Statistics, 1992).

19 . المرجع السابق، ص 13 ـ 14، إضافة إلى ذلك يشير سوسكيس إلى أن النظرة البعيدة المدى التي شجعها التمويل المصرفي الألماني تدعم نظام التدرب؛ لأن أصحاب العمل يستطيعون أن يتبنوا منظوراً طويل الأجل لاستثماراتهم في سوق العمل .

20 . وفقاً لما ورد في المرجع السابق، ص 17، «نشير إلى تكاليف الصفقات المنطوية على قليل من عدم الثقة والتي تتحملها الشركات والتي تنشأ من أنشطة مراقبة التدريب داخل الشركة من جانب النقابات العمالية ومجالس العمل . وتكمل هذه الأنشطة أنشطة جمعيات الأعمال، خصوصاً في الشركات المتوسطة الحجم والكبيرة . وهي ضرورية لتقديم ضمان للمتدربين حول جودة التدريب اللازم والحاجة إليه في السوق . وتدني عدم الثقة ما هو إلا نتيجة مترتبة على العلاقات الوثيقة وذات الدرجة العالية من الثقة عموماً القائمة بين إدارة الشركة ومجلس العمل، وحقيقة أن معظم أنشطة المراقبة تتولاها مجالس العمل وليس النقابة» .

21 . في نقابات الأعمال اليدوية (العمال غير المهرة والعمال الزراعيين) لا تدخل إلا نسبة 5٪ في المرحلة الثانوية (Gymnasia)، وأقل من 2٪ منهم تنهيها .

Maurice, Sellier, and Silvestre (1986), pp. 30-31.

22 . المرجع السابق، ص 31 ـ 32 .

23 . المرجع السابق، (1987)، ص 39 .

24. انظر : Casey (1991), pp. 6-9.

25. بدلاً من ذلك يمكن القول إنه ليست هناك ضرورة أبداً لنظام تدريب موحد؛ فلا يوجد نظام شهادات للحصول على وظيفة في صناعة الحاسوب الأمريكية الحيوية، ويشعر كثيرون أنه من الأفضل عدم وجوده، ذلك أن بعضاً من أكثر أصحاب المشروعات إبداعاً في قطاع الحاسوب مثل بيل جيتس (Bill Gates) صاحب شركة مايكروسوفت وسكوت ماكنيلي (Scott McNeely) صاحب شركة سن مايكروسيستمز لا يملك قدراً يذكر من التدريب في مجال عمله.

26. انظر:

Charles Sabel, *Work and Politics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), p. 23.

الفصل الحادي والعشرون
أهل البيت والغرباء

1. انظر:

E. E. Rich and C. H. Wilson, eds., *The Economic Organization of Early Modern Europe, The Cambridge Economic History of Europe, vol. 5* (Cambridge: Cambridge University Press, 1977), p. 466; C. Gross, *The Guild Merchant* (Oxford: Clarendon Press, 1890).

2. كانت النقابات المهنية مثلاً مسؤولة عن إعداد العلامات التجارية والأختام وما شابه ذلك كأنواع من الماركات الشهيرة القديمة.

A. B. Hibbert, "The Guilds," in M. M. Postan, E. E. Rich, and Edward Miller, eds., *Cambridge Economic History of Europe* (Cambridge: Cambridge University Press, 1963), 3: 230-280.

3. انظر:

Charles Hickson and Earl E. Thompson, "A New Theory of Guilds and European Economic Development," *Explorations in Economic History* vol. 28 (1991): 127-168; for representative complaints against the guilds, see Johannes Hanssen, *History of the German People After the Close of the Middle Ages* (New York: AMS Press, 1909), p. 108.

4. انظر:

Arndt Sorge and Malcolm Warner, *Comparative Factory Organization: An Anglo-German Comparison on Manufacturing, Management, and Manpower* (Aldershot: Gower, 1986), p. 184.

5. انظر:

Alan S. Milward and S. B. Saul, *The Development of the Economies of Continental Europe, 1780-1870* (London: George Allen and Unwin, 1977), p. 414.

6. المرجع السابق، ص 415، وانظر أيضاً:

Sorge and Warner (1986), p. 184.

7. انظر:

Peter Rütger Wossidlo, "Trade and Craft," in E. Grochla and E. Gaugler, eds., *Handbook of German Business Management*, (Stuttgart: C. E. Poeschel Verlag, 1990), 2: 2368-2376.

8. انظر: Sorge and Warner (1986), p. 185.

9. انظر: Wossidlo in Grochla and Gaugler, eds. (1990).

10. انظر: Sorge and Warner (1986), p. 185.

11. المرجع السابق، ص 187.

12. للاطلاع على تحليلين تقليديين لهذه المشكلة، انظر:

Fritz Stern, *The Politics of Cultural Despair: A Study in the Rise of German Ideology* (Berkeley: University of California Press, 1974); and Ralf Dahrendorf, *Society and Democracy in Germany* (Garden City, N.Y.: Doubleday, 1969).

13. من الصعب تأريخ المنعطفات المهمة في نظام التعليم الرسمي والعالي الأمريكي، لأنها حدثت في كل ولاية على حدة، فقد اعتمد نظام التعليم الرسمي الإلزامي في ولاية ماساتشوستس عام 1852 واعتمدته جميع الولايات الأخرى بحلول الحرب العالمية الأولى. وبالمقابل لم يعتمد نظام التعليم الرسمي الشامل في بريطانيا حتى عام 1880 ولم يصبح مجانياً إلا في عام 1891.

14. للاطلاع على مقارنة أوجه الاختلاف بين مواقف العمل الأمريكية والبريطانية، انظر:

Richard Scott, "British Immigrants and the American Work Ethic," *Labor History* vol. 26 (1985): 87-102.

15. انظر:

Martin J. Wiener, *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), pp. 13-14.

16. المرجع السابق، ص 146 ـ 147.

17. ذكر في المرجع السابق، ص 136.

18. يربط ألفرد تشاندلر (Alfred Chandler) الفشل البريطاني في استغلال الفرص التجارية في صناعات رئيسية في الثورة الصناعية الثانية (مثل الكيماويات والأشغال المعدنية والمعدات الكهربائية) بالطبيعة العائلية للأعمال التجارية البريطانية، انظر:

Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism (Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press, 1990), pp. 286-287.

19 . لا يزال هناك جدل حول مدى تغير الثقافة الألمانية منذ الحرب العالمية الثانية، فما يزال هناك قدر كبير من الشكوك حول الجانب المظلم من الروح الجماعية الألمانية – الطابع المغلق وغير المتسامح للمجتمع الألماني – وقد أثارتها أعمال العنف التي ارتكبها "حليقو الرؤوس" منذ سقوط الشيوعية. وسيقول المتشككون إنه بينما أقرت ألمانيا بعد الحرب قوانين لجوء ليبرالية فما يزال من الصعب جداً الحصول على الجنسية الألمانية. فالأتراك الذين يعيشون في ألمانيا منذ أجيال لا يمكن أن يعتبروا ألماناً حقيقيين، وليس هناك رديف ألماني لليوبولد سنغور (Lèopold Senghor)، الشاعر السنغالي المولد الذي قبل في الأكاديمية الفرنسية. كما أن هناك طابعاً متعصباً للتيار السياسي الألماني اليساري الذي يتضح بين جماعة الخضر الذين يقولون إن ألمانيا يجب أن تتخلص من التصنيع، أو مناصري الفلسطينيين الذين يقارنون الإسرائيليين بالنازيين. ويوحي هذا أن شيئاً من قسوة الثقافة البروتستانتية القديمة لدى الألمان لم يختف بعد.

20 . لم يعتذر أي رئيس وزراء ياباني رسمياً عن دور اليابان في الحرب العالمية الثانية إلى أن قدم رئيس الوزراء الإصلاحي ماسوهيرو هوسوكاوا (Masuhiro Hosokawa) اعتذاراً عام 1993. ويمكن القول باطمئنان إنه لم يقم أي سياسي ياباني بعد بالتفاتة مماثلة لالتفاتة فيلي براندت (Willy Brandt) الذي ركع على يديه وساقيه ندماً على محرقة اليهود. وبرغم وجود فئات في ألمانيا تنكر حدوث المحرقة، فهي تعتبر ضمن الجماعات المعتوهة. وعلى عكس ذلك في اليابان ما يزال سياسيون محترمون مثل شينتارو إيشيهارا (Shintaro Ishihara) وأكاديميون مثل سويتشي وتانابي (Soichi Watanabe) ينكرون أن مذبحة نانكينج كانت عملاً فظيعاً.

21 . انظر:

Ian Buruma, *The Wages of Guilt: Memories of War in Germany and Japan* (New York: Farrar Straus Giroux, 1994), p. 31.

22 . يستند ذلك إلى متوسط لعدد الساعات السنوية قدره 1,604 بالنسبة إلى ألمانيا و2,197 بالنسبة إلى اليابان. المعطيات مستمدة من:

David Finegold, K. Brendley, R. Lempert et. al., *The Decline of the US Machine-Tool Industry and Prospects for its Sustainable Recovery* (Santa Monica, CA: RAND Corporation MR-479/1-OSTP, 1994), p. 23.

الفصل الثاني والعشرون
مكان العمل ذو الثقة العالية

1. انظر:

Allan Nevins, with Frank E. Hill, *Ford: The Times, the Man, the Company* (New York: Scribner's, 1954), p. 517.

2. المرجع السابق، ص 553.

3. انظر:

James P. Womack, Daniel T. Jones, and Daniel Roos, *The Machine That Changed the World: The Story of Lean Production* (New York: HarperPrennial, 1991), p. 31.

4. انظر:

David A. Hounshell, *From the American System to Mass Production, 1800-1932* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1984), pp. 258-259.

5. انظر: Nevins (1954), p. 558.

6. انظر: المرجع السابق، ص 561ـ562. وقد تم وصف هذا النظام في:

Allan Nevins and Frank E. Hill, *Ford: Expansion and Challenge, 1915-1933* (New York: Scribner's, 1954).

7. انظر:

Allan Nevins and Frank E. Hill, *Ford: Decline and Rebirth, 1933-1962* (New York: Scribner's, 1962), pp. 32-33.

8. حول هذه الفترة، انظر:

William Lazonick, *Competitive Advantage on the Shop Floor* (Cambridge: Harvard University Press, 1990), pp. 240-251.

9. للاطلاع على موجز للنتائج التي توصل إليها البرنامج، انظر:

Womack, Jones, and Roos (1991).

10. أي إنه يتم الاحتفاظ بجزء أقل من رأس مال الشركة لتمويل المخزونات، فيما يكون رأس المال المتبقي أكثر إنتاجية، وللاطلاع على وصف لهذا النظام من منظور مسؤول مالي كبير، انظر:

Shawn Tully, "Raiding a Company's Hidden Cash," *Fortune*, August 22, 1994, pp. 82-89.

11. كذلك يصف واضعو دراسة MIT التسويق المتقشف كما تمارسه اليابان، وهو يبدو على عكس عملية التصنيع، أقل فاعلية بكثير من الممارسات الأمريكية.

12. حول هذه النقطة، انظر: Lazonick (1990), pp. 288-290.

13. انظر: Womack, Jones, and Roos (1991), pp. 52-53.

14. المرجع السابق، ص 99.

15. المرجع السابق، ص 129.

16. انظر:

Harry Katz, *Shifting Gears: Changing Labor Relations in the US Automobile Industry* (Cambridge: MIT Press, 1985), p. 89.

17. المرجع السابق، ص 175.

18. انظر: Womack, Jones, and Roos (1991), p. 83.

19. المرجع السابق، ص 99-100.

20. وفي الواقع كان أحد الإصلاحات التي أصر عليها الذين قدموا الدعم المالي لشبكة أعمال مازدا خلال عملية إعادة تنظيمها في مطلع السبعينيات هو اعتمادها نظام الإنتاج المتقشف الذي ابتكرته تويوتا، ففعلت ذلك وشهدت زيادة كبيرة في إنتاجيتها.

21. المرجع السابق، ص 84-88.

22. البيانات الأوربية ليست مقسمة حسب الدولة، ونتوقع فروقاً كبيرة في نجاح تنفيذ الإنتاج المتقشف بين مختلف الدول في أوربا.

23. كما أنه من الممكن ظهور مقاومة متزايدة للإنتاج المتقشف في دول معينة مع انتشار هذه الطريقة في قطاع التصنيع؛ فالشركات التي تكون السباقة في تطبيقه، خصوصاً إذا كانت شركات أجنبية في الدولة المعنية، غالباً ما يكون لديها خيار إقامة مرافقها على النحو الأمثل على صعيد المناطق التي ليس لديها تاريخ في الميل إلى الروح النقابية المتشددة، أو حيث تجعل البطالة من العمال أفراداً طيعين وسهلي الانقياد؛ ومن هنا كان الاستقبال الأولي الجيد، لكنه ما إن يمتد إلى المناطق الصناعية القديمة حتى يجابه بمقاومة ثقافية أقوى كثيراً.

24. المرجع السابق، ص 261-263.

25. المرجع السابق، ص 144-146.

الفصل الثالث والعشرون

ألا تشكـــل النســـور أسرابـــاً ؟

1 . انظر :

Alexis de Tocqueville, *Democracy in America* (New York: Vintage Books, 1945), 2: 104.

2 . قال توكفيل إنه كان هناك أيضاً عاملان آخران لَطَّفَا من النزعة الفردية في الولايات المتحدة الأمريكية، وهما وجود مؤسسات سياسية حرة سمحت للمواطنين بالمشاركة في الشؤون العامة، و "مبدأ المصلحة الذاتية الذي فهم بشكل صحيح" والذي جعل الأفراد يدركون أن التعاون مع زملائهم هو في مصلحتهم الذاتية، إذا نظروا إليها بشكل مستنير.

3 . المرجع السابق، ص 114 ـ 118 .

4 . انظر المناقشات حول مقولات توكفيل في الفصل الخامس عشر من كتاب :

The Old Regime and the French Revolution.

5 . انظر :

Alfred D. Chandler, Jr., *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press, 1977), p. 51.

6 . المرجع السابق، ص 43، 58، 72. وهناك أيضاً عدد قليل من المستوطنات التي تضم آلاف العبيد.

7 . انظر بصورة خاصة :

Robert W. Fogel, *Railroads and Economic Growth* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1964),

8 . انظر : Chandler (1977), pp. 79, 188 .

9 . كان مجموع عدد الرجال تحت السلاح في ذلك الوقت 39492 . المرجع السابق، ص 204 ـ 205 .

10 . انظر :

Chandler (1977), p. 205; Alan S. Milward and S. B. Saul, *The Development of the Economies of Continental Europe, 1780-1870* (London: George Allen and Unwin, 1977), pp. 378-380.

11 . انظر :

F. M. Scherer and David Ross, *Industrial Market Structure and Economic Performance, 3d ed.* (Boston: Houghton Mifflin, 1990), p. 155.

12 . انظر : Chandler (1977), p. 210 .

13 . انظر :

William H. Whyte, *The Organization Man* (New York: Simon & Schuster, 1956); David Riesman, with Reuel Denny and Nathan Glazer, *The Lonely Crowd: A Study of the Changing American Character* (New Haven: Yale University Press, 1950).

14 . انظر :

Stewart Macaulay, "Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study," *American Sociological Review* vol. 28 (1963): 55-69.

15 . انظر :

Seymour Martin Lipset, *Continental Divide: The Values and Institutions of the United States and Canada* (New York: Routledge, 1990), pp. 3-10.

16 . المرجع السابق، ص 46 ـ 56 .

الفصل الرابع والعشرون

الالتزام الصارم

1 . ذكر عدد من العوامل الأخرى كأسباب لميل الأمريكيين نحو التواصل ؛ مثل المناطق المكتشفة حديثاً التي أجبرت المستوطنين الأوائل على الاعتماد على بعضهم البعض . ومن الواضح أن طبيعة الفيدرالية الأمريكية تشجع الحكم الذاتي المحلي أيضاً .

2 . لمزيد من الاطلاع، انظر :

Leo Strauss, *The Political Philosophy of Thomas Hobbes: Its Basis and Genesis* (Chicago: University of Chicago Press, 1952);

وانظر أيضاً مناقشتي لهذه القضية في كتابي :

The End of History and the Last Man (New York: Free Press, 1992), pp. 153-161.

3 . انظر : Aristotle, *Politics* I i. 11-12 .

4 . حول هذه النقطة، انظر :

Mary Ann Glendon, *Rights Talk: The Impoverishment of Political Discourse* (New York: Free Press, 1991), pp. 67-69.

5 . انظر :

John Locke, *The Second Treatise of Government* (Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1952), pp. 30-44.

6 . حول هذا الموضوع العام، انظر :

Louis Dumont, "A Modified View of Our Origins: The Christian Beginnings of Modern Individualism," *Religion* vol. 12 (1982): 1-27; also Robert N. Bellah et al., "Responses to Louis Dumont's 'A Modified View of Our Origins,'" *Religion* vol. 12 (1982): 83-91.

7. انطبق هذا الأمر بصورة خاصة في ذروة الغزو الثقافي البوذي للصين في القرن السادس، انظر :

W. J. F. Jenner, *The Tyranny of History: The Roots of China's Crisis* (London: Allen Lane/Penguin, 1992), pp. 113-114.

8. انظر :

Joseph M. Kitagawa, *Religion in Japanese History* (New York: Columbia University Press, 1966), pp. 100-103.

9. انظر من جملة أشياء :

Seymour Martin Lipset and Jeff Hayes, "Individualism: A Double-Edged Sword," *Responsive Community* vol. 4 (1993-1994): 69-81.

10. انظر :

David Martin, *Tongues of Fire: The Explosion of Protestantism in Latin America* (Oxford: Basil Blackwell, 1990), p. 14.

11. هذه هي الأطروحة المألوفة في :

Roger Finke and Rodney Stark, "How the Upstart Sects Won America: 1776-1850," *Journal for the Scientific Study of Religion* vol. 28 (1989): 27-44.

12. انظر : Martin (1990), p. 20.

13. انظر :

Seymour Martin Lipset, "Religion and Politics in America, Past and Present," in *Revolution and Counterrevolution* (New York: Basic Books, 1968), pp. 309-312.

14. المرجع السابق، ص 314.

15. انظر :

Thomas F. O'Dea, *The Mormons* (Chicago: University of Chicago Press, 1957), pp. 143-150.

وفقاً للمؤرخ المورموني ليونارد أرينجتون (Leonard J. Arrington) فإن 88 من أحاديث الوحي الـ 112 التي ذكرها جوزيف سميث (Joseph Smith) تناولت قضايا اقتصادية. وتحديداً هناك نواح كثيرة من مذهب المورمون تتحاشى الثروة وتنادي بالمساواة الاقتصادية، كما كان الحال لدى التطهريين الأوائل الذين أشار إليهم فيبر.

16. معدل عدد الأولاد بين المورمون هو 4.61 أو ضعف المتوسط القومي الأمريكي، ومعدل الولادات غير الشرعية لدى الفتيات المراهقات في ولاية يوتا الأمريكية يقل عن ثلث المتوسط القومي: 48 لكل 1000 ولادة حية مقارنة بـ 155.

Darwin L. Thomas, "Family in the Mormon Experience," in William V. Antonio and Joan Aldous, eds., *Families and Religions: Conflict and Change in Modern Society* (Beverly Hills, Calif.: Sage Publications, 1983), p. 276; and H. M. Bahr, ed., *Utah in Demographic Perspective: Regional and National Contrasts* (Provo, Utah: Family and Demographic Research Institute, Brigham Young University, 1981), p. 72.

17. في الواقع العملي، لا يذهب في بعثة تبشيرية إلا نصف الشبان المورمون ونسبة مئوية أصغر من النساء.

18. ورد ذلك في: "Mormon Conquest," *Forbes*, December 7, 1992, p. 78.

19. انظر: "Building on Financial Success," *Arizona Republic* July 13, 1991.

20. انظر: Malise Ruthven, "The Mormon's Progress," *Wilson Quarterly* vol. 15 (1991): 23-47.

21. انظر: Bryce Nelson, "The Mormon Way," *Geo* vol. 4 (May 1982): 79-80.

22. انظر:

Albert L. Fisher, "Mormon Welfare Programs: Past and Present," *Social Science Journal* vol. 15 (1978): 75-99.

فالإعانة السريعة للكنيسة التي أثبتت عدم جدواها، تطلبت من أعضاء الكنيسة التبرع بكامل مدخولهم إليها، على أن تعيد إليهم جزءاً منه على النحو الذي تراه مناسباً، وما يزال هذا الأمر شيئاً مثالياً في المجتمع المورموني.

23. انظر:

Tucker Carlson, "Holy Dolers: The Secular Lessons of Mormon Charity," *Policy Review*, no. 59 (Winter 1992): 25-31.

24. انظر: Ruthven (1991), pp. 36-37.

25. إن حقيقة كون المورمون من أصحاب الروح التجارية القوية لا تعني بالضرورة أنهم يحرزون النجاح دائماً. فشركة ورد بيرفكت (WordPerfect) باعها أصحابها إلى شركة نوفل (Novell) ويعود جزء من السبب إلى عدم قدرتهم على تطبيق نظام مالي حديث. ومن ناحيته كان نوردا (Noorda) عاجزاً في البداية عن حمل أية مصارف في سولت ليك سيتي على إقراضه المال عندما حاول في البداية تحسين أوضاع نوفل، بسبب ممارسة المورمون عادة الابتعاد عن الدين.

"Mormon Conquest," p. 80.

26. انظر:

Gary Poole, "'Never Play Poker with This Man,'" *UnixWorld* vol. 10 (August 1993): 46-54.

27. للاطلاع على موضوع التراجع في الثمانينيات، انظر:

Greg Critser, "On the Road: Salt Lake City, Utah," *Inc.* (January 1986): 23-24.

وللاطلاع على التطور التقني الأحدث عهداً، انظر:

Sally B. Donnelly, "Mixing Business with Faith," *Time*, July 29, 1991, pp. 22-24.

28. تغيرت هذه الممارسة بشكل ملموس في السنوات الأخيرة، مع تزايد عدد بعثات المورمون في العالم الثالث.

29. يتوقع المورمون بحلول العام 2000 أن يصبح المورمون الناطقون بالإسبانية أكثر عدداً من المورمون الناطقين بالإنجليزية، ومن بين التجمعات المورمونية غير الأوربية الكبيرة هناك بولينيزيا والفليبين وأفريقيا، ولا يشكل المورمون في ولاية يوتا الأمريكية إلا مليون نسمة فقط من أصل تسعة ملايين منتشرين في العالم.

30. وفقاً لأحد الكتاب فإن «الحراك الشخصي - سواء أكان اجتماعياً أم جغرافياً - يحظى بالتأييد بين الجماعات الطائفية التي تقدم نوعاً من التفاعل الاجتماعي والتكوين الشخصي الذي يجري عادة في العائلة، مقروناً بقطع الجسور بين الفترات السابقة في حياة الإنسان وبين الولاءات الجديدة. وتتسم السلطة والتماسك الاجتماعي بالقوة في هذه الطوائف، إلا أن تأثيرها النهائي يتمثل في تعزيز الفردية على حساب الولاء للجماعة».

Barbara Hargrove, "The Church, the Family and the Modernization Process" in Antonio and Aldous, eds. (1983), p. 25.

الفصل الخامس والعشرون

السـود والآسيويون في أمريكـا

1. أشار عدد من الكتاب إلى أن أيرلندا كانت الدولة الأوربية الوحيدة التي لم تؤسس جامعة عظيمة خلال القرون الوسطى، انظر:

Nathan Glazer and Daniel Patrick Moynihan, *Beyond the Melting Pot: The Negroes, Puerto Ricans, Jews, Italians, and Irish of New York City, 2d ed.* (Cambridge: MIT Press, 1970), p. 232.

2. المرجع السابق، ص 197.

3. معدل أصحاب المهن الحرة المهاجرين في الولايات المتحدة الأمريكية هو 7.2٪ مقارنة بـ 7٪ للسكان الأصليين، أما المعدل بالنسبة إلى المهاجرين الذين دخلوا البلاد منذ عام 1980 فيصل إلى 8.4٪.

Michael Fix and Jeffrey S. Passel, *Immigration and Immigrants: Setting the Record Straight* (Washington, DC: Urban Institute, 1994), p. 53.

4. هؤلاء الأفراد يشتملون على موظفي الأعمال التجارية العرقية وليس أصحاب هذه الأعمال وحدهم.

Ivan H. Light, *Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare Among Chinese, Japanese, and Blacks* (Berkeley: University of California Press, 1972), pp. 7, 10.

5. انظر:

Pyong Gap Min and Charles Jaret, "Ethnic Business Success: The Case of Korean Small Business in Atlanta," *Sociology and Social Research* vol. 69 (1985): 412-435.

6. انظر:

Eui-hang Shin and Shin-kap Han, "Korean Immigrant Small Business in Chicago: An Analysis of the Resource Mobilization Processes," *Amerasia* vol. 16 (1990): 39-60.

وللاطلاع على بيانات مماثلة، انظر:

Ivan Light and Edna Bonacich, *Immigrant Enterpreneurs: Koreans in Los Angeles, 1965-1982* (Berkeley: University of California Press, 1988), p. 1.

7. المرجع السابق، ص 3.

8. انظر مثلاً:

Robert H. Kinzer and Edward Sagarin, *The Negro in American Business* (New York: Greenberg, 1950); E. Franklin Frazier, *Black Bourgeoisie* (New York: Collier Books, 1962); James Q. Wilson, *Negro Politics: The Search for Leadership* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1960); Glazer and Moynihan (1970), pp. 24-44.

9. حول التوترات بين السود والآسيويين، انظر:

Light and Bonacich (1988), pp. 318-320.

10. حول هذا الجدل، انظر:

Nathan Glazer, "Blacks and Ethnic Groups: The Difference, and the Political Difference It Makes," *Social Problems* vol. 18 (1971): 444-461.

11. انظر: Kinzer and Sagarin (1950), pp. 144-145.

12. انظر:

John Sibley Butler, *Entrepreneurship and Self-Help Among Black Americans: A Reconsideration of Race and Economics* (Albany, NY: State University of New York, 1991), p. 147.

13. يسعى بتلر (Butler) لدحض المقولات حول ضعف تقليد الروح التجارية لدى الأمريكيين الأفارقة بالطعن في أساسه التجريبي؛ فما يزال هناك تقليد قوي داخل المجتمع الأسود لم ينل ما يستحقه من اهتمام، ويسعى بتلر لتوثيقه. لكن مع الإقرار بأن هذا التقليد لم يحظ بالاهتمام الكافي، فإن

الحالات الفردية التي يوردها حول المشروعات التجارية السوداء الناجحة تظل تعتمد على الأقاويل ولا تدحض المعطيات الإحصائية الأوسع التي تشير إلى ضعف طبقة رجال الأعمال السود قياساً بالجماعات الأخرى، انظر : Butler (1991) .

14 . للاطلاع على مقالة نقدية للتفسيرات "البيئية" ، انظر :

Thomas Sowell, Race and Culture (New York: Basic Books, 1994).

15 . للاطلاع على أمثلة على هذه النظريات، انظر :

Werner Sombart, *The Quintessence of Capitalism* (New York: Dutton, 1915), pp. 302-303; Everett E. Hagen, *On the Theory of Social Change: How Economic Growth Begins* (Homewood, Ill.: Dorsey Press, 1962); Edna Bonacich, "A Theory of Middleman Minorities," *American Sociological Review* vol. 38 (1972): 583-594; and Jonathan H. Turner and Edna Bonacich, "Toward a Composite Theory of Middleman Minorities," *Ethnicity* vol. 7 (1980): 144-158.

16 . انظر : Light (1972), p. 7 .

17 . انظر :

Kenneth L. Wilson and Alejandro Portes, "Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami," *American Journal of Sociology* vol. 86 (1980): 295-319; and Kenneth L. Wilson and W. A. Martin, "Ethnic Enclaves: a Comparison of the Cuban and Black Economies in Miami," *American Journal of Sociology* vol. 88 (1982): 138-159.

18 . انظر : Light (1972), pp. 15-18 .

19 . المرجع السابق، ص 19 .

20 . المرجع السابق، ص 55 ـ 57 .

21 . للاطلاع على جمعيات التسليف بالتناوب، انظر : المرجع السابق، ص 19 ـ 44، وانظر أيضاً :

William Peterson, "Chinese Americans and Japanese Americans," in Thomas Sowell, *Essays and Data on American Ethnic Groups* (Washington, DC: Urban Institute, 1978), pp. 80-81.

22 . انظر : Light (1972), pp. 27-30 .

23 . انظر :

Victor Nee and Herbert Y. Wong, "Asian-American Socioeconomic Achievement: The Strength of the Family Bond," *Sociological Perspectives* vol. 28 (1985): 281-306.

24 . انظر : Peterson in Sowell (1978), p. 79 .

25 . أنفق الصينيون واليابانيون مستوى أدنى كثيراً من أموال الإغاثة خلال الكساد الكبير مما أنفقه السود أو البيض . وقد تبين لهيئة رفاهية اجتماعية فيدرالية حاولت مساعدة العائلات اليابانية التي تأثرت بعمليات الانتقال الإلزامي التي جرت خلال الحرب، تبين لها أنه حتى في تلك الظروف، لم يكن هناك إلا عدد قليل ممن تقدموا بطلبات المساعدة، المرجع السابق، ص 79 ـ 80 .

26. المرجع السابق، ص 93.

27. انظر: Thomas Sowell, "Three Black Histories," *Wilson Quarterly* (Winter 1979): 96-106.

28. انظر: Light (1972), pp. 30-44.

29. المرجع السابق، ص 47 ـ 58 و Butler (1992), pp. 124-126.

30. للاطلاع على وصف قديم للجمعيات المدنية في مجتمع الأمريكيين الأفارقة، انظر:

James Q. Wilson, *Negro Politics: The Search for Leadership* (New York: Free Press, 1960), pp. 295-315.

31. انظر الإشارة إلى عمل:

Carol Stack in Andrew J. Cherlin, *Marriage, Divorce, Remarriage* (Cambridge: Harvard University Press, 1981), p. 108.

وعلى عكس جمعية التسليف بالتناوب، فإن هذه المجموعات تعمل أحياناً كجمعيات استهلاك بالتناوب؛ لأن المال لا يستخدم للاستثمار المنتج في عمل تجاري، بل لتلبية الاحتياجات الاستهلاكية اليومية التي هي طبعاً احتياجات ملحة بالنسبة إلى الفقراء. ويمكن للسخاء الأخلاقي الذي تنطوي عليه هذه المنظمات أن يكون له أثر معاكس في منع تركيز المدخرات وبالتالي زيادة صعوبة جمع رأس المال البسيط اللازم لتأسيس الأعمال التجارية الصغيرة.

32. السبب في عدم إمكانية توجيه العصابات الإجرامية المنظمة السوداء نحو أغراض منتجة يُبحث عنه في الكتب التي عرضها ناثان جلازر في دراسته:

"The Street Gangs and Ethnic Enterprise," *Public Interest*, no. 28 (1972): 82-89.

وربما يكمن جزء من الجواب في أن هذه العصابات ليست فعالة جداً حتى كمنظمات إجرامية. وعلى عكس عصابة تونجز (Tongs) الصينية أو المافيا الإيطالية وغيرهما من الجماعات الإجرامية، فهي لا تشجع إحساساً قوياً بالشرف بين المجرمين وتعاني من غياب الثقة بين أعضائها، وتعطي الكتب التي ذكرها جلازر أمثلة مثيرة للشفقة حول جهود الطبقة الفقيرة السوداء لتنظيم نفسها.

33. انظر: Kessler-Harris and Virginia Yans-McLaughlin in Sowell (1978), pp. 122-123.

34. انظر:

Thomas Sowell, *Ethnic America: A History* (New York: Basic Books, 1981), pp. 35-36.

35. انظر: Glazer and Moynihan (1970), pp. 192-194، وكذلك:

Kessler-Harris and Yans-McLaughlin in Sowell (1978), p. 121.

الفصل السادس والعشرون

الوسـط المتلاشـي

1. للاطلاع على مثال صغير مأخوذ من شبكات المشروعات انظر :

"High-Tech Edge Gives US Firms Global Lead in Computer Networks," *Wall Street Journal*, September 9, 1994, pp. A1, A10.

2. انظر :

Dennis Encarnation, *Rivals Beyond Trade: America Versus Japan in Global Competition* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1992), pp. 190-197; also DeAnne Julius, *Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment* (London: Royal Institute of International Affairs, 1990).

3. انظر :

Jagdish Bhagwati and Milind Rao, "Foreign Students Spur US Brain Gain," *Wall Street Journal*, August 31, 1994, p. A12.

4. انظر : Robert D. Putnam, "Bowling Alone," *Journal of Democracy* vol. 6 (1995): 65-78.

5. المرجع السابق، ص 69-70.

6. الـ (AARP) التي وصل عدد أعضائها إلى 33 مليون عام 1993 هي أكبر منظمة خاصة في العالم بعد الكنيسة الكاثوليكية، المرجع السابق، ص 71.

7. المرجع السابق، ص 73.

8. رأى بعض المراقبين في تقلص نمو جرائم العنف وفي بعض الحالات تراجعها في بعض المدن في أواخر الثمانينيات ومطلع التسعينيات، دليلاً على أن المشكلة ليست بالخطورة التي يعتقدها الرأي العام الأمريكي، غير أن هذه الاتجاهات لا تفعل إلا القليل للتأثير في الحجم العام لمستوى الجريمة في الولايات المتحدة الأمريكية عند مقارنتها بالدول المتطورة الأخرى.

9. للاطلاع على وصف لرد الفعل، انظر : *New York Times*, May 28, 1993, p. B7.

10. هذا التوجه النقدي أكثر انتشاراً لدى اليسار في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث يشير كثيرون إلى السياسات المحددة لعهدي الرئيسين السابقين ريجان وبوش التي عقدت هذه المشكلة. وللاطلاع على مثال حول هذا النوع من الجدل، انظر :

Barry Schwartz, *The Costs of Living: How Market Freedom Erodes the Best Things of Life* (New York: Norton, 1994).

11. كانت الغالبية العظمى من الأمريكيين، في منتصف القرن التاسع عشر تعيش في المزارع. وبحلول نهاية ذلك القرن، انتقلت الأغلبية إلى المدن وأصبحت بطريقة ما مشاركة في الاقتصاد الصناعي. وقد شهد المستوى العام للتعليم في البلاد وللخليط العرقي والديني فيها وحتى أساليب اللباس

تغيراً هائلاً . وبرغم وجود انطباع عام بأن معدل التغيير تسارع باطراد في القرن العشرين ، فإن التغيرات التي حدثت بعد مئة عام كانت كما يقال أقل اتساعاً بكثير .

12 . انظر :

Mary Ann Glendon, *Rights Talk: The Impoverishment of Political Discourse* (New York: Free Press, 1991).

13 . المرجع السابق ، ص 13 .

14 . المرجع السابق ، ص 76 ـ 89 .

15 . المرجع السابق ، ص 48 ـ 61 .

16 . ترد نقطة مشابهة في : Putnam (1995), p. 75 .

17 . نجد خارج الولايات المتحدة الأمريكية أن أمريكا اللاتينية تشكل مثالاً على ذلك ، غير أنه يبدو من كل المعطيات التجريبية المتوافرة أن الأصوليين البروتستانت في أمريكا الشمالية يخلقون الأساس الاجتماعي للوسط الرأسمالي الديمقراطي المفقود ، كما قال ماكس فيبر إنهم فعلوا ذلك في أوروبا خلال القرنين السادس عشر والسابع عشر . ويمكن عكس سياسات الحكومات اليسارية بين ليلة وضحاها ، وهذا ما حصل فعلاً ، إلا أن التحول الهائل والبطيء في أمريكا اللاتينية إلى البروتستانتية يبشر بحدوث تغيرات اجتماعية بعيدة المدى أكثر عمقاً بكثير من أي شيء يمكن تحقيقه من خلال الثورة السياسية .

18 . انظر :

William H. McNeill, "Fundamentalism and the World of the 1990s," in Martin E. Marty and R. Scott Appleby, eds., *Fundamentalisms and Society: Reclaiming the Sciences, the Family, and Education* (Chicago: University of Chicago Press, 1993), p. 568.

19 . في بعض الأغراض وبالتحديد عند الحرب .

الفصل السابع والعشرون

التنمية المتأخرة

1 . طيلة الثلثين الأولين من القرن العشرين كان هناك شبه إجماع بين المختصين في الشؤون الصينية وغيرهم من الدارسين لشرق آسيا ، على أن الكونفوشيوسية الصينية تشكل عائقاً هائلاً في وجه الرأسمالية والتحديث الاقتصادي ، ولعل أشهر كتاب دافع عن هذه النقطة كان عمل ماكس فيبر عن الصين ، الذي كتب بالأصل عام 1919 وصدر باللغة الإنجليزية بعنوان **«ديانة الصين :**

الكونفوشيوسية والتاوية» . وقد أكد فيبر أنه برغم كون الكونفوشيوسية نظاماً أخلاقياً "عقلانياً" مثل البروتستانتية، فإن عقلانيته لم تؤد إلى «المهمة اللامتناهية بالفعل أخلاقياً وعقلانياً لإخضاع العالم القائم والسيطرة عليه» كما فعلت البروتستانتية، بل إلى "التكيف مع العالم" ؛ أي الحفاظ على التقاليد. وبعبارة أخرى لم يستطع المجتمع الكونفوشيوسي الابتكار والتكيف بما فيه الكفاية لإحداث التغييرات الاجتماعية الهائلة اللازمة للتصنيع الرأسمالي.

تغير التقويم العام للتأثير الاقتصادي للكونفوشيوسية بشكل هائل بحلول التسعينيات، وربما كان من الطبيعي لفيبر الذي كان يكتب في بداية فترة انحطاط وانتشار أمراء الحرب في التاريخ الصيني أن يكون متشائماً حول المستقبل الاقتصادي للبلاد. لكن بعد أكثر من سبعين عاماً أصبح لدى جمهورية الصين الشعبية الاقتصاد الأسرع نمواً في العالم، كما أن جميع المجتمعات الصينية ثقافياً خارج جمهورية الصين الشعبية شهدت جيلين من النمو الاقتصادي السريع للغاية. واليوم أصبح الاعتقاد السائد هو أن الكونفوشيوسية هي بطريقة ما أساس "المعجزة الاقتصادية" في شرق آسيا، ويتحدث عدد كبير من الأدبيات بالتفصيل عن "التحدي الكونفوشيوسي" للغرب. وإن المراقبين المعاصرين الذين ينظرون إلى مختلف نواحي الكونفوشيوسية؛ مثل تركيزها على التعليم أو ما يعرف بأخلاقيات العمل الكونفوشيوسيه، يقولون إن نظام المعتقدات هذا كان عاملاً حاسماً في الحيوية الاقتصادية. وفي الواقع أشار المعلقون في حالات عديدة إلى العائلة الصينية، التي اعتبرها فيبر العائق المركزي في وجه التقدم الاقتصادي بوصفها مصدراً للقوة الصينية.

وللاطلاع على مناقشات الدين في الصين، انظر :

Mark Elvin, "Why China Failed to Create and Endogenous Industrial Capitalism: A Critique of Max Weber's Explanation," *Theory and Society* vol. 13 (1984): 379-391; and Gary G. Hamilton and Cheng-shu Kao, "Max Weber and the Analysis of East Asian Industrialization," *International Sociology* vol. 2 (1987): 289-300.

وللاطلاع على بعض المناقشات النموذجية للحدود الثقافية للتنمية الصينية، انظر :

Joseph Needham, *Science and Civilization in China*, particularly vol. 1: *Introductory Orientations* (Cambridge: Cambridge University Press, 1954); Mark Elvin, *The Pattern of the Chinese Past: A Social and Economic Interpretation* (Stanford: Stanford University Press, 1973); Michael R. Godley, *The Mandarin Capitalists from Nanyang: Overseas Chinese Enterprise in the Modernization of China* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), esp. pp. 37-38; and Marie-Claire Bergère, "On the Historical Origins of Chinese Underdevelopment," *Theory and Society* vol. 13 (1984): 327-337.

2. للاطلاع على أمثلة من الأدبيات حول "التحدي الكونفوشيوسي"، انظر :

Roderick McFarquhar, "The Post-Confucian Challenge," *Economist* (1980): 67-72; Roy Hofheinz, Jr., and Kent E. Calder, *The Eastasia Edge* (New York: Basic Books, 1982); Peter L. Berger and Hsin-huang Michael Hsiao, *In Search of an East Asian Development Model* (New Brunswick, NJ: Transaction Books, 1988); Michael H. Bond and Geert Hofstede, "The Cash Value of Confucian Values," *Human Systems*

Management vol. 8 (1989): 195-200; Bond and Hofstede, "The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth," *Organizational Dynamics* (1988): 5-21.

وللاطلاع على تقويم إيجابي لدور العائلة الصينية في الأعمال التجارية الصينية، انظر :

Joel Kotkin, *Tribes: How Race, Religion, and Identity Determine Success in the New Global Economy* (New York: Random House, 1993), p. 188.

3. للاطلاع على وجهة نظر متشككة في أهمية التفسيرات الثقافية، خصوصاً بالنسبة إلى دراسة حول اليابان، انظر :

Winston Davis's chapter in Samuel P. Huntington and Myron Weiner, eds., *Understanding Political Development* (Boston: Little, Brown, 1987).

4. انظر :

Richard Caves, "International Differences in Industrial Organization," in Richard Schmalensee and Robert D. Willig, eds., *Handbook of Industrial Organization* (Amsterdam: Elsevier Science Publishers, 1989), p. 1233.

إنني مدين لهنري روين (Henry Rowen) على هذا المرجع.

5. انظر :

Frederick M. Scherer and David Ross, *Industrial Market Structure and Economic Performance, 3d ed.* (Boston: Houghton Mifflin, 1990), p. 102.

6. المرجع السابق، ص 109.

7. كذلك تميل المؤسسات الكبيرة إلى تخفيض النفقات الرأسمالية بسبب تصور المستثمرين وجود مخاطر أدنى، المرجع السابق، ص 126ـ130.

8. هذه الأرقام مستمدة من الإحصائيات الواردة في الجدول الأول في الفصل الرابع عشر.

9. في الاقتصادات المتطورة جداً مثل اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية يصبح هذا التفسير أكثر تعقيداً نتيجة بعض الأشياء الشاذة؛ فالشركات الأمريكية مثلاً في قطاعات عديدة أكبر في الواقع مما يتوقعه المرء بناء على اعتبارات الحجم الأمثل وحدها. انظر الجدول 4.6 في: Scherer and Ross (1990), p. 140 الذي يشير إلى أن متوسط الحصة في السوق لأكبر ثلاث شركات يزيد على ذلك الذي تمليه اعتبارات الحد الأدنى للحجم الفعال في مجال السجائر وحياكة القماش والدهانات والأحذية والأصباغ والفولاذ والمراكم (البطاريات) وغيرها من المنتجات.

أحد التفسيرات لهذا الشذوذ أعطاه روس (Ross) وشرر (Scherer) وهو أن المصادفة التاريخية هي التي تحدد تركيبة السوق؛ أي إن الصناعة التي تبدأ بمؤسسات متساوية الحجم في أية فترة زمنية بعينها يمكن أن تولد مؤسسات ذات أحجام مختلفة بمرور الوقت انطلاقاً من عوامل المصادفة المحضة. ومن الواضح أن هذا التفسير غير كاف لتفسير سبب تفاوت التركيز الصناعي بثبات كبير عبر مختلف المجتمعات، انظر: المرجع السابق، ص 141ـ146.

10 . يشير كافز (Caves) إلى أن الصناعات المتشابهة تنتج مستويات متشابهة من التركيز الصناعي في مختلف البلدان، مما يعني ضمناً أن البنى الصناعية ستصبح أكثر تجانساً مع ارتقاء الدول في سلم التطور التقني. وهذا القول صحيح دون شك، إلا أن المقولة الأساسية التي طرحها هذا الكتاب هي أن مختلف المجتمعات تتفوق في قطاعات مختلفة، تبعاً لقدرة المجتمع على إقامة مؤسسات كبيرة الحجم وليس لمستوى التنمية الذي حققه. انظر:

Schmalensee and Williz, eds (1989) p. 1234

11 . هذه النقطة أشار إليها:

S. Gordon Redding, *The Spirit of Chinese Capitalism* (Berlin: De Gruyter, 1990), p. 4.

12 . انظر: "The Pac Rim 150," *Fortune* vol. 122 (Fall 1990): 102-106.

13 . ناقش أشخاص عديدون فرضية التنمية المتأخرة بمن فيهم:

Alexander Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective* (Cambridge: Harvard University Press, 1962); Ronald Dore, "Industrial Relations in Japan and Elsewhere" in Albert M. Craig, ed., *Japan: A Comparative View* (Princeton: Princeton University Press, 1979), pp. 325-335; and Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982), p. 19.

14 . لدى اليابان سوق أسهم متطورة جداً نسبياً، وقد أنشئت سوق أسهم طوكيو عام 1878، وأغلقت مؤقتاً خلال الحرب العالمية الثانية، وافتتحت مجدداً عام 1949 في ظل الاحتلال الأمريكي، انظر:

Tokyo Stock Exchange 1994 Fact Book, (Tokyo: Tokyo Stock Exchange, 1994) p. 89.

15 . نمت سوق أسهم تايوان التي أسست عام 1961 ببطء شديد، حيث ضمت مئة وشركتين جرى التعامل بأسهمها بحلول عام 1980.

Ching-ing Hou Liang and Michael Skully, "Financial Institutions and Markets in Taiwan" in Michael T. Skully, ed., *Financial Institutions and Markets in the Far East: A Study of China, Hong Kong, Japan, South Korea, and Taiwan* (New York: St. Martin's Press, 1982), pp. 191-192.

16 . انظر:

Sang-woo Nam and Yung-chul Park, "Financial Institutions and Markets in South Korea," in Skully (1982), pp. 160-161.

17 . انظر:

Michael T. Skully, "Financial Institutions and Markets in Hong Kong," in Skully (1982), p. 63.

18 . انظر:

Matthew Montagu-Pollack, "Stocks: Hong Kong, Indonesia, Japan, Malaysia, the Philippines, Singapore, South Korea, Taiwan, Thailand," *Asian Business* vol. 28 (1992): 56-65.

وكان هذا بالطبع بعد انهيار بورصة طوكيو في الفترة 1989 ـ 1991 الذي خفض القيمة الإجمالية للسوق بنسبة 60٪ تقريباً.

19. انظر: Nam and Park in Skully (1982), p. 160.

20. تشير إلى ذلك من جملة أشياء حقيقة أن مستوى اقتناء الأسهم المتبادلة لم يرتفع كثيراً في الستينيات إلا بعد أن رضخت الحكومة اليابانية للضغط الأجنبي ووافقت على تحرير القوانين المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر. وبعبارة أخرى كان الشراء المتبادل للأسهم آلية دفاعية لمنع السيطرة على الشركات المحلية، ولم يكن ذلك ضرورياً لشبكات الكيريتسو للحفاظ على وحدتها وسلامتها بصفتها منظمات شبكية وتحقيق وفورات الحجم.

21. انظر: Scherer and Ross (1990), pp. 146-151.

22. جرت خصخصة معظم المصارف في كوريا الجنوبية بين عامي 1980 و1983، انظر:
Robert Wade, "East Asian Financial Systems as a Challenge to Economics: Lessons from Taiwan," *California Management Review* vol. 27 (1985): 106-127.

23. المرجع السابق، ص 106 ـ 127.

الفصل الثامن والعشرون
مزايا الحجم

1. انظر:

Gary Stix and Paul Wallich, "Is Bigger Still Better?" *Scientific American* vol. 271 (March 1994): 109.

2. إن إنتاج برامج الحاسوب على كل حال، ليس بالدرجة ذاتها من المنهجية مثل الحقول الهندسية الأخرى. انظر:
W. Wayt Gibbs, "Software's Chronic Crisis," *Scientific American* vol. 271 (September 1994): 86-95.

الفصل التاسع والعشرون
معجزات كثيرة

1. انظر أيضاً:
Winston L. King, "A Christian and a Japanese-Buddhist Work-Ethic Compared," *Religion* vol. 11 (1981): 207-226.

2. يتأرجح المعلقون اليابانيون بين القول إن الثقافة والمؤسسات اليابانية فريدة تماماً وغير قابلة للتصدير، وبين القول إنهم يمكن أن يكونوا نموذجاً لأجزاء أخرى من آسيا. وللاطلاع على وصف غربي عدائي للأدبيات حول التفرد الياباني أو (Nihonjinron)، انظر:

Peter N. Dale, *The Myth of Japanese Uniqueness* (New York: St., Martin's Press, 1986).

الفصل الثلاثون

بعد انتهاء الهندسة الاجتماعية

1. انظر:

Francis Fukuyama, *The End of History and the Last Man* (New York: Free Press, 1992).

2. إضافة إلى ذلك، فإن كل الموضوعات المحورية في هذا الكتاب والمتعلقة بأهمية الثقافة في السلوك الاقتصادي قد توقعتها في كتابي السابق، انظر:

Fukuyama (1992), chaps. 20, 21; and "The End of History?" *National Interest*, no. 16 (Summer 1989): 3-18. حيث ناقشت فرضيات فيبر وتأثير الثقافة.

3. نوقشت هذه النقطة في:

David Gellner, "Max Weber: Capitalism and the Religion of India," *Sociology* vol. 16 (1982): 526-543.

4. انظر:

Joseph Needham, *Science and Civilization in China* (Cambridge: Cambridge University Press, 1958), vol 1.

5. وردت هذه النقطة في:

Ernest Gellner, *Plough, Sword, and Book: The Structure of Human History* (Chicago: University of Chicago Press, 1988), pp. 39-69.

انظر أيضاً:

Robert K. Merton, "Science, Religion, and Technology in Seventeenth Century England," *Osiris* vol. 4 (1938): 360-632.

6. هذه هي بالأساس المشكلة المحورية مع السياسة التي فهمت "كاختيار عقلاني" انظر:

Steven Kelman, "'Public Choice' and Public Spirit," *Public Interest*, no. 87 (1987): 80-94.

7. إن فهم الحياة العائلية بهذا المعنى هو موضوع:

Gary S. Becker, *A Treatise on the Family* (Cambridge: Harvard University Press, 1981).

8. انظر:

John J. Mearsheimer, "Back to the Future: Instability in Europe After the Cold War," *International Security* vol. 15 (Summer 1990): 5-56.

9. انظر:

Robert Kaplan, "The Anarchy," *Atlantic* no. 273 (February 1994): 44-81; and Hans Magnus Enzenberger, *Civil Wars: From LA to Bosnia* (New York: New Press, 1994).

10. انظر مثلاً مقابلة لي (Lee) مع فريد زكريا (Fareed Zakaria) في: *Foreign Affairs* vol. 73 (1994): 109-127.

الفصل الحادي والثلاثون

إضفاء الطابع الروحي على الحياة الاقتصادية

1. استكشف ليبست (Lipset) الترابط بين الديمقراطية والتطور:

Seymour Martin Lipset, "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy," *American Political Science Review* vol. 53 (1959): 69-105.

وهناك كتابات حول فرضية ليبست تؤكد هذا الأمر إلى حد كبير، انظر:

Larry Diamond, "Economic Development and Democracy Reconsidered," *American Behavioral Scientist* vol. 15 (March-June 1992): 450-499.

2. للاطلاع على ملخص لهذه المقولة انظر:

Francis Fukuyama, *The End of History and the Last Man* (New York: Free Press, 1992), pp. xi-xxiii

3. هذا مبين في المرجع السابق، ص 143 ـ 180.

4. انظر:

Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments* (Indianapolis: Liberty Classics, 1982), p. 50.

5. انظر:

Albert O. Hirschman, *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism Before Its Triumph* (Princeton: Princeton University Press, 1977).

المراجـــع

BIBLIOGRAPHY

Abe, Yoshio, "The Basis of Japanese Culture and Confucianism (2)," *Asian Culture Quarterly* 2 (1974): 21–28.

Abegglen, James C., *The Japanese Factory. Aspects of Its Social Organization* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958).

Abegglen, James C. and Stalk, George Jr., *Kaisha: The Japanese Corporation* (New York: Basic Books, 1985).

Agulhon, Maurice, *Le Cercle dans la France bourgeoise 1810–1848 étude d'une mutation de sociabilité* (Paris: A. Colin, 1977).

Agulhon, Maurice and Bodiguel, Maryvonne, *Les associations au village* (Le Paradou: Actes Sud, 1981).

Alchian, A. A. and Demsetz, H., "Production, Information Costs, and Economic Organization," *American Economic Review* 62 (1972).

Amsden, Alice H., *Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization* (New York/Oxford: Oxford University Press, 1989).

Arrow, Kenneth J., "Risk Perception in Psychology and Economics," *Economic Inquiry* (1982): 1–9.

______, *The Limits of Organization* (New York. W. W. Norton, 1974).

Ashton, T. S., *The Industrial Revolution, 1760–1830* (London: Oxford University Press, 1948).

Asselain, Jean-Charles, *Histoire économique de la France du XVIIIe siècle a nos jours* (Paris: Editions du Seuil, 1984).

Bachnik, Jane M., "Recruitment Strategies for Household Succession: Rethinking Japanese Household Organization," *Man* 18 (1983). 160–182.

Bagnasco, Arnoldo, *Tre Italie: la problematica territoriale dello sviluppo italiano* (Bologna: Il Mulino, 1977)

Bagnasco, Arnoldo, and Pini, R., "Sviluppo economico e trasformazioni sociopolitche dei sistemi territoriali a economia diffus: Economia e struttura sociale," *Quaderni Fondazione Feltrinelli* no 14 (1975).

Bahr, H. M., ed., *Utah in Demographic Perspective: Regional and National Contrasts* (Provo, Utah: Brigham Young University, 1981).

Baker, Hugh, *Chinese Family and Kinship* (New York: Columbia University Press, 1979).

Banfield, Edward C., *The Moral Basis of a Backward Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958).

Bauer, Michel and Cohen, Elie, "Le politique, l'administratif, et l'exercice du pouvoir industriel," *Sociologie du Travail* 27 (1985): 324–327.

Bautista, R. M. and Perina, E. M., eds., *Essays in Development Economics in Honor of Harry T. Oshima* (Manila: Philippine Institute for Development Studies, 1982).

Becker, Gary S., *A Treatise on the Family* (Cambridge: Harvard University Press, 1981).

______, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis,* second edition (New York: National Bureau of Economic Research, 1975).

______, "Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior," *Journal of Political Economy* 101 (1993): 385–409.

______, *The Economic Approach to Human Behavior* (Chicago: University of Chicago Press, 1976).

Bellah, Robert N. *Religion and Progress in Modern Asia* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1965)

______, "Responses to Louis Dumont's 'A Modified View of Our Origins, The Christian Beginnings of Modern Individualism,'" *Religion* 12 (1982): 83–91.

______, *Tokugawa Religion* (Boston: Beacon Press, 1957).

Bendix, Reinhard, "The Protestant Ethic—Revisited," *Comparative Studies in Society and History* 9 (1967): 266–273.

Beniger, James R., *The Control Revolution: Technological and Economic Origins of the Information Society* (Cambridge: Harvard University Press, 1986).

Berger, Brigitte, ed., *The Culture of Entrepreneurship* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1991).

Berger, Peter L., *The Capitalist Spirit. Toward a Religious Ethic of Wealth Creation* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1990).

Berger, Peter L. and Hsiao, Hsin-Huang Michael, *In Search of an East Asian Development Model* (New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1988).

Bergère, Marie-Claire, "On the Historical Origins of Chinese Underdevelopment," *Theory and Society* 13 (1984): 327–337.

Bergeron, Louis, *Les capitalistes en France (1780–1914)* (Paris: Gallimard, 1978).

Berle, Adolph A., *Power without Property: A New Development in American Political Economy* (New York: Harcourt, Brace, 1959).

Berle, Adolph A. and Means, Gardner C., *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Macmillan, 1932).

Blauner, Robert, *Alienation and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1973).
Blim, Michael L., *Made In Italy: Small-Scale Industrialization and Its Consequences* (New York: Praeger, 1990).
Bocking, Brian, "Neo-Confucian Spirituality and the Samurai Ethic," *Religion* 10 (1980): 1–15.
Bonacich, Edna, "A Theory of Middleman Minorities," *American Sociological Review* 38 (1972): 583–594.
Bond, Michael H. and Hofstede, Geert, "The Cash Value of Confucian Values," *Human Systems Management* 8 (1989): 195–200.
Braun, Hans-Joachim, *The German Economy in the Twentieth Century* (London and New York: Routledge, 1990).
Brown, Donna, "Race for the Corporate Throne," *Management Review* 78 (1989): 22–29.
Buruma, Ian, *The Wages of Guilt: Memories of War in Germany and Japan* (New York: Farrar, Straus, Giroux, 1994).
Butler, John Sibley, *Entrepreneurship and Self-Help Among Black Americans: A Reconsideration of Race and Economics* (Albany, N.Y.: State University of New York, 1991).
Buxbaum, David C., ed., *Chinese Family Law and Social Change in Historical and Comparative Perspective* (Seattle: University of Washington Press, 1978).
Calhoun, Craig, ed., *Comparative Social Research: Business Institutions* 12 (Greenwich, Conn.: JAI Press,1990).
Campbell, Joan, *Joy in Work, German Work. The National Debate, 1800–1945* (Princeton: Princeton University Press, 1989).
Carlson, Tucker, "Holy Dolers: The Secular Lessons of Mormon Charity," *Policy Review* 59 (1992): 25–31.
Carter, Edward, Forster, Robert and Moody, Joseph N., eds., *Enterprise and Entrepreneurs in Nineteenth- and Twentieth-Century France* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1976).
Casey, Bernard, *Recent Developments in West Germany's Apprenticeship Training System* (London: Policy Studies Institute, 1991).
______, "The Dual Apprenticeship System and the Recruitment and Retention of Young Persons in West Germany," *British Journal of Industrial Relations* 24 (1986): 63–81.
Caves, Richard E. and Uekusa, Masu, *Industrial Organization in Japan* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1976).
Center for Strategic and International Studies, *Integrating Commercial and Military Technologies for National Strength: An Agenda for Change.* Report of the CSIS Steering Committee on Security and Technology (Washington, D.C.: Center for Strategic and International Studies, 1991).
Chan, Wellington K. K., *Merchants, Mandarins and Modern Enterprise in Late Ch'ing China* (Cambridge: Harvard East Asian Research Center, 1977).
______, "The Organizational Structure of the Traditional Chinese Firm and Its Modern Reform," *Business History Review* 56 (1982): 218–235.
Chandler, Alfred D., *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism* (Cambridge: Harvard University Press/Belknap, 1990).

______, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge: Harvard University Press, 1977).

Chang, Chan Sup, "Chaebol: The South Korea Conglomorates," *Business Horizons* 31 (1988): 51–57.

Chang, Kyung-sup, "The Peasant Family in the Transition from Maoist to Lewisian Rural Indistrialization," *Journal of Development Studies* 29 (1993): 220–244.

Chao, Paul, *Chinese Kinship* (London: Kegan Paul International, 1983).

Cherlin, Andrew J., *Marriage, Divorce, Remarriage* (Cambridge: Harvard University Press, 1981).

Cherrington, David J., *The Work Ethic: Working Values and Values that Work* (New York: Amacom, 1980).

Clegg, Stewart R. and Redding, S. Gordon, *Capitalism in Contrasting Cultures* (Berlin: Walter de Gruyter, 1990).

Clifford, Mark L., *Troubled Tiger: Businessmen, Bureaucrats and Generals in South Korea* (Armonk, N.Y.: M. E. Sharpe, 1994).

Coase, Ronald H., "The Nature of the Firm," *Economica* 6 (1937): 386–405.

Cohen, Daniel, "The Fall of the House of Wang," *Business Month* 135 (1990): 22–31.

Coleman, James S., "Social Capital in the Creation of Human Capital," *American Journal of Sociology,* 94 Supplement (1988): S95-S120.

Congleton, Roger D., "The Economic Role of a Work Ethic," *Journal of Economic Behavior and Organization* 15 (1991): 365–385.

Conroy, Hilary and Wray, Harry, eds., *Japan Examined· Perspectives on Modern Japanese History* (Honolulu: University of Hawaii Press, 1983).

Craig, Albert M., ed. *Japan· A Comparative View* (Princeton: Princeton University Press, 1979).

Critser, Greg, "On the Road: Salt Lake City, Utah," *Inc.* (January 1986).

Cropsey, Joseph, "What is Welfare Economics?" *Ethics* 65 (1955): 116–125 .

Crouzet, François, "Encore la croissance française au XIX siècle," *Revue du nord* 54 (1972): 271–288.

Crozier, Michel, *The Bureaucratic Phenomenon* (Chicago: University of Chicago Press, 1964).

Cumings, Bruce, "The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences," *International Organization* 38 (1984): 1–40.

Cutts, Robert L., "Capitalism in Japan: Cartels and Keiretsu," *Harvard Business Review* 70 (1992): 48–55.

D'Antonio, William V. and Aldous, Joan, eds., *Families and Religions: Conflict and Change in Modern Society* (Beverly Hills, Ca.: Sage Publications, 1983).

Dahrendorf, Ralf, *Society and Democracy in Germany* (Garden City, N.Y.: Doubleday, 1969).

Dale, Peter N., *The Myth of Japanese Uniqueness* (New York: St. Martin's Press, 1986).

Davidow, William H. and Malone, Michael S., *The Virtual Corporation: Structuring and Revitalizing the Corporation for the 21st Century* (New York: HarperCollins, 1992).

Davis, Winston, "Japanese Religious Affiliations: Motives and Obligations," *Sociological Analysis* 44 (1983): 131–146.
De Vos, Susan and Lee, Yean-Ju, "Change in Extended Family Living Among Elderly People in South Korea," *Economic Development and Cultural Change* (1993): 377–393.
Diamond, Larry, "Economic Development and Democracy Reconsidered," *American Behavioral Scientist* 15 (1992): 450–499.
Dore, Ronald P., *British Factory, Japanese Factory* (London: Allen and Unwin, 1973).
______, "Goodwill and the Spirit of Market Capitalism," *British Journal of Sociology* 34 (1983): 459–482.
Drucker, Peter F., "The End of Japan, Inc.?" *Foreign Affairs* 72 (1993): 10–15.
Du Toit, Andre, "No Chosen People," *American Historical Review* 88 (1983).
Dumont, Louis, "A Modified View of Our Origins: The Christian Beginnings of Modern Individualism," *Religion* 12 (1982): 1–27.
Dunlop, John, Harbison, F. et. al., *Industrialism Reconsidered: Some Perspectives on a Study over Two Decades of the Problems of Labor* (Princeton: Inter-University Study for Human Resources, 1975).
Durkheim, Emile, *The Division of Labor in Society* (New York: Macmillan, 1933).
Dyer, W. Gibb, *Cultural Change in Family Firms: Anticipating and Managing Business and Family Transitions* (San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1986).
Eckstein, Harry, "Political Culture and Political Change," *American Political Science Review* 84 (1990): 253–259.
Eisenstadt, S. N., ed., *The Protestant Ethic and Modernization: A Comparative View* (New York: Basic Books, 1968).
Elvin, Mark, *The Pattern of the Chinese Past: A Social and Economic Interpretation* (Stanford: Stanford University Press, 1973).
______, "Why China Failed to Create an Endogenous Industrial Capitalism: A Critique of Max Weber's Explanation," *Theory and Society* 13 (1984): 379–391.
Encarnation, Dennis, *Rivals Beyond Trade American v Japan in Global Competition* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1992).
Enzenberger, Hans Magnus, *Civil Wars: From L.A to Bosnia* (New York: New Press, 1994).
Etzioni, Amitai, "A New Kind of Socioeconomics (vs. Neoclassical Economics)," *Challenge* 33 (1990): 31–32.
______, *The Moral Dimension: Toward a New Economics* (New York: Free Press, 1988).
Fallows, James, *Looking at the Sun. The Rise of the New East Asian Economic and Political System* (New York: Pantheon Books, 1994).
______, *More Like Us: Making America Great Again* (Boston: Houghton Mifflin, 1989).
Feingold, David, Brendley, K., Lempert, R., et. al., *The Decline of the US Machine-Tool Industry and Prospects for its Sustainable Recovery* (Santa Monica, Ca.: RAND Corporation MR-479/1-OSTP, 1994).
Feuerwerker, Albert, *China's Early Industrialization* (Cambridge: Harvard University Press, 1958).

______, *The Chinese Economy ca. 1870-1911* (Ann Arbor, Mich.: University of Michigan Press, 1969).

______, "The State and the Economy in Late Imperial China," *Theory and Society* 13 (1984): 297–326.

Fisher, Albert L., "Mormon Welfare Programs," *Social Science Journal* 25 (1978): 75–99.

Fix, Michael and Passel, Jeffrey S., *Immigration and Immigrants* (Washington, D.C.: Urban Institute, 1994).

Fogel, Robert W., *Railroads and Economic Growth* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1964).

Form, W. H., "Auto Workers and their Machines: A Study of Work, Factory, and Job Statisfaction in Four Countries," *Social Forces* 52 (1973): 1–15.

Fox, Alan, *Beyond Contract: Work, Power and Trust Relationships* (London: Faber and Faber, 1974).

Frazier, E. Franklin, *Black Bourgeoisie* (New York: Collier Books, 1962).

Freedman, Maurice, *Chinese Lineage and Society: Fujian and Guangdong* (London: Althone, 1966).

______, Maurice, *The Study of Chinese Society* (Stanford: Stanford University Press, 1979).

______, *Family and Kinship in Chinese Society* (Stanford: Stanford University Press, 1970).

Fricke, Thomas E. and Thornton, Arland, "Social Change and the Family: Comparative Perspectives from the West, China, and South Asia," *Sociological Forum* 2 (1987): 746–779.

Fridenson, Patrick and Straus, André, *Le Capitalism français 19e-20e siècles: blocages et dynamismes d'une croissance* (Paris: Fayard, 1987).

Friedland, Roger and Robertson, A. F., *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* (New York: Aldine de Gruyter, 1990).

Friedman, David, *The Misunderstood Miracle* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1988).

Fua, Giorgio and Zacchia, Carlo, *Industrilizzazione senza fratture* (Bologna: Il Mulino, 1983).

Fukuyama, Francis, *The End of History and the Last Man* (New York: Free Press, 1992).

______, "The End of History?" *National Interest* (1989): 3–18.

______, "Great Planes," *New Republic* (1993): 10–11.

______, "Immigrants and Family Values," *Commentary* 95 (1993): 26–32.

______, "The Primacy of Culture," *Journal of Democracy* 6 (1995): 7–14.

Fullerton, Kemper, "Calvinism and Capitalism," *Harvard Theological Review* 21 (1928): 163–191.

Furnham, Adrian, *The Protestant Work Ethic. The Psychology of Work-Related Beliefs and Behaviors* (London: Routledge and Kegan Paul, 1990).

______, "The Protestant Work Ethic and Attitudes Towards Unemployment," *Journal of Occupational Psychology* 55 (1982): 277–285.

______, "The Protestant Work Ethic: A Review of the Psychological Literature," *European Journal of Social Psychology* 14 (1984): 87–104.

Galenson, Walter, ed., *Economic Growth and Structural Change in Taiwan* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1979).
Galenson, Walter, and Lipset, Seymour Martin, eds., *Labor and Trade Unionism* (New York: Wiley, 1960).
Ganley, Gladys D., "Power to the People via Personal Electronic Media," *Washington Quarterly* (1991): 5–22.
Gansler, Jacques, *Affording Defense* (Cambridge: MIT Press, 1991).
Geertz, Clifford, *The Interpretation of Cultures* (New York: Basic Books, 1973).
Gellner, David, "Max Weber: Capitalism and the Religion of India," *Sociology* 16 (1982): 526–543.
Gellner, Ernest, *Conditions of Liberty. Civil Society and its Rivals* (London: Hamish Hamilton, 1994).
______, *Plough, Sword, and Book. The Structure of Human History* (Chicago: University of Chicago Press, 1988).
Gerlach, Michael L., *Alliance Capitalism. The Social Organization of Japanese Business* (Berkeley: University of California Press, 1992).
Gerschenkron, Alexander, *Economic Backwardness in Historical Perspective* (Cambridge: Harvard University Press, 1962).
Gibbs, W. Wayt, "Software's Chronic Crisis," *Scientific American* 271 (1994): 86–95.
Glazer, Nathan, "Black and Ethnic Groups: The Difference and the Political Difference It Makes," *Social Problems* 18 (1971): 444–461.
______, "The Street Gangs and Ethnic Enterprise," *Public Interest* (1972): 82–89.
Glendon, Mary Ann, *Rights Talk: The Impoverishment of Political Discourse* (New York: Free Press, 1991).
Godley, Michael R., *The Mandarin Capitalists from Nanyang. Overseas Chinese Enterprise in the modernization of China 189* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).
Goffee, Robert and Scase, Richard, eds., *Entrepreneurship in Europe The Social Processes* (London: Croom Helm, 1987).
Goode, William, *World Revolution and Family Patterns* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1963).
Goodwin, Leonard, "Wefare Mothers and the Work Ethic," *Monthly Labor Review* 95 (1972): 35–37.
Gordon, Michael, ed., *American Family in Social-Historical Perspective* (New York: St. Martin's Press, 1973).
Gouldner, Alvin W., "The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement," *American Sociological Review* 25 (1960): 161–178.
Granovetter, Mark, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness," *American Journal of Sociology* 91 (1985): 481–510.
Green, Donald, and Shapiro, Ian, *Pathologies of Rational Choice Theory A Critique of Applications in Political Science* (New Haven: Yale University Press, 1994).
Green, Robert W., *Protestantism, Capitalism, and Social Science. The Weber Thesis Controversy* (Lexington, Mass.: D. C. Heath, 1973).
Grochla E., and Gaugler, E., eds., *Handbook of German Business Management*, (Stuttgart: C. E. Poeschel Verlag, 1990).
Gross, C., *The Guild Merchant* (Oxford: Clarendon Press, 1980).

Hadley, Eleanor, *Antitrust in Japan* (Princeton: Princeton University Press, 1970).

Hagen, Everett E., *On the Theory of Social Change: How Economic Growth Begins* (Homewood, Ill.: Dorsey Press, 1962).

Hamilton, Gary G. and Biggart, Nicole W., "Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Mangement and Organization in the Far East," *American Journal of Sociology* 94 (1988): S52–S94.

Hamilton, Gary G. and Kao, Cheng-shu, "The Institutional Foundations of Chinese Business: The Family Firm in Taiwan," *Comparative Social Research* 12 (1990): 135–151.

______, "Max Weber and the Analysis of East Asian Industrialization," *International Sociology* 2 (1987): 289–300.

Hanssen, Johannes, *History of the German People After the Close of the Middle Ages* (New York: AMS Press, 1909).

Hardin, Russell, *Collective Action* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1982).

Hareven, Tamara K., "The History of the Family and the Complexity of Social Change," *American Historical Review* 96 (1991): 95–122.

______, "Reflections on Family Research in the People's Republic of China," *Social Research* 54 (1): 663–689.

Harrison, Lawrence E., *Who Prospers? How Cultural Values Shape Economic and Political Success* (New York: Basic Books, 1992).

Hashimoto, Masanori, *The Japanese Labor Market in a Comparative Perspective with the U. S.: A Transaction-Cost Interpretation* (Kalamazoo, Mich.: W.E.Upjohn Institute for Employment Research, 1990).

Heller, Robert, "How the Chinese Manage to Keep It All in the Family," *Management Today* (1991): 31–34.

Herrigel, Eugen, *Zen in the Art of Archery* (New York: Pantheon Books, 1953).

Hexham, Irving, "Dutch Calvinism and the Development of Afrikaner Nationalism," *African Affairs* 79 (1980): 197–202.

Hickson, Charles and Thompson, Earl E., "A New Theory of Guilds and European Economic Development," *Explorations in Economic History* 28 (1991): 127–168

Hirschman, Albert O., *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before its Triumph* (Princeton: Princeton University Press, 1977).

Hirschmeier, Johannes, *The Origins of Entrepreneurship in Meiji Japan* (Cambridge: Harvard University Press, 1964).

Hirszowicz, Maria, *Industrial Sociology. An Introduction* (New York: St. Martin's Press, 1982).

Ho, Samuel P. S., *Small-Scale Enterprises in Korea and Taiwan* (Washington, D.C.: World Bank, Staff Research Working Paper 384, April 1980).

Hoffmann, Stanley, *Decline or Renewal? France since the 1930s* (New York: Viking Press, 1974).

Hoffmann, Stanley, Kindleberger, Charles et. al., *In Search of France* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1963).

Hofheinz, Roy Jr and Calder, Kent E., *The Eastasia Edge* (New York: Basic Books, 1982).

Hofstede, Geert and Bond, Michael H., "The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth," *Organizational Dynamics* (1988): 5–21.

Horie, Yasuzo, "Business Pioneers in Modern Japan," *Kyoto University Economic Review* 30 (1961): 1–16.

______, "Confucian Concept of State in Tokugawa Japan," *Kyoto University Economic Review* 32 (1962): 26–38.

Hounshell, David A., *From the American System to Mass Production 1800–1932* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1984).

Howard, Ann and Wilson, James A., "Leadership in a Declining Work Ethic," *California Management Review* 24 (1982): 33–46.

Hsu, Francis L. K., *Iemoto: The Heart of Japan* (New York: Schenkman Publishing Co., 1975).

Hsu, Francis L. K., *Under the Ancestors' Shadow: Kinship, Personality and Social Mobility in China* (Stanford, Ca.: Stanford University Press, 1971).

______, *Kinship and Culture* (Chicago: Aldine Publishing Co., 1971).

Huber, Peter, *Orwell's Revenge: The 1984 Palimpsest* (New York: Free Press, 1994).

Huber, Peter, Kellogg, Michael et. al., *The Geodesic Network II: 1993 Report on Competition in the Telephone Industry* (Washington, D.C.: The Geodesic Company, 1994).

Huntington, Samuel P., *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century* (Oklahoma City: University of Oklahoma Press, 1991).

______, "The Clash of Civilizations?" *Foreign Affairs* 72 (1993): 22–49.

Huntington, Samuel P. and Weiner, Myron, eds., *Understanding Political Development* (Boston: Little, Brown and Co., 1987).

Hutcheon, Robin, *First Sea Lord: The Life and Work of Sir Y. K. Pao* (Hong Kong: Chinese University Press, 1990).

Imai, Ken'ichi, "The Corporate Network in Japan," *Japanese Economic Studies* 16 (1986): 3–37.

Jacobs, Jane, *The Death and Life of Great American Cities* (New York: Random House, 1961).

Jacobs, Norman, *The Origins of Modern Capitalism in Eastern Asia* (Hong Kong: Hong Kong University Press, 1958).

Jacoby, Sanford, "The Origins of Internal Labor Markets in Japan," *Industrial Relations* 18 (1979): 184–196.

Jamieson, Ian, *Capitalism and Culture: A Comparative Analysis of British and American Manufacturing Organizations* (London: Gower, 1980).

______, "Some Observations on Socio-Cultural Explanations of Economic Behaviour," *Sociological Review* 26 (1978): 777–805.

Janelli, Roger L., *Making Capitalism: The Social and Cultural Construction of a South Korean Conglomorate* (Stanford: Stanford University Press, 1993).

Janelli, Roger L. and Janelli, Dawn-hee Yim, "Lineage Organization and Social Differentiation in Korea," *Man* 13 (1978): 272–289.

Jenner, W. J. F., *The Tyranny of History. The Roots of China's Crisis* (London: Allen Lane/The Penguin Press, 1992).

Johnson, Chalmers, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford: Stanford University Press, 1982).

______, "Keiretsu: An Outsider's View," *Economic Insights* 1 (1990): 15–17.

______, "The People Who Invented the Mechanical Nightingale," *Daedalus* 119 (1990): 71–90.

Johnson, Chalmers, and Keehn, E. B., "A Disaster in the Making: Rational Choice and Asian Studies," *National Interest* no. 36 (1994): 14–22.

Johnson, Chalmers, Tyson, Laura D'Andrea et. al., *The Politics of Productivity* (Cambridge: Ballinger Books, 1989).

Jones, Leroy P. and Sakong, I., *Government, Business, and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case* (Cambridge: Harvard University Press, 1980).

Julius, DeAnne, *Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment* (London: Royal Institute of Intl Affairs, 1990).

Kao, John, "The Worldwide Web of Chinese Business," *Harvard Business Review* 71 (1993): 24–34.

Kaplan, Robert, "The Anarchy," *Atlantic* 273 (February, 1994): 44–81.

Katz, Harry and Sabel, Charles, "Industrial Relations and Industrial Adjustment in the Car Industry," *Industrial Relations* 24 (1984): 295–315.

Katz, Harry, *Shifting Gears: Changing Labor Relations in the US Automobile Industry* (Cambridge: MIT Press, 1985).

Keeble, David and Wever, E., eds., *New Firms and Regional Development in Europe* (London: Croom Helm, 1982).

Kelman, Steven, "'Public Choice' and Public Spirit," *Public Interest* (1987): 80–94.

Kenney, Charles C., "Fall of the House of Wang," *Computerworld* 26 (1992): 67–68.

Kerr, Clark, Dunlop, John et. al., *Industrialism and Industrial Man: The Problems of Labor and Management in Economic Growth* (Cambridge: Harvard University Press, 1960).

Kertzer, David I., ed., *Family Life in Central Italy, 1880–1910: Sharecropping, Wage Labor, and Coresidence* (New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1984).

Kertzer, David I. and Saller, Richard P., *The Family in Italy from Antiquity to the Present* (New Haven: Yale University Press, 1991).

Kim, Choong Soon, *The Culture of Korean Industry: An Ethnography of Poongsan Corporation* (Tucson: The University of Arizona Press, 1992).

Kim, Eun Mee, "From Dominance to Symbiosis: State and Chaebol in Korea," *Pacific Focus* 3 (1988): 105–121.

Kim, Kwang Chung and Kim, Shin, "Kinship Group and Patrimonial Executives in a Developing Nation: A Case Study of Korea," *Journal of Developing Areas* 24 (1989): 27–45.

Kim, Myung-hye, "Transformation of Family Ideology in Upper-Middle-Class Families in Urban South Korea," *Ethnology* 32 (1993): 69–85.

King, Winston L., "A Christian and a Japanese-Buddhist Work-Ethic Compared," *Religion* 11 (1981): 207–226.

Kinzer, Robert H. and Sagarin, Edward, *The Negro in American Business: The Conflict Between Separation and Integration* (New York: Greenberg, 1950).

Kitagawa, Joseph M., *Religion in Japanese History* (New York: Columbia University Press, 1966).

Kitaoji, Hironobu, "The Structure of the Japanese Family," *American Anthropologist* 73 (1971): 1036–57.

Klitgaard, Robert E., *Tropical Gangsters* (New York: Basic Books, 1990).
Kotkin, Joel, *Tribes: How Race, Religion, and Identity Determine Success in the New Global Economy* (New York: Random House, 1993).
Krugman, Paul, "The Myth of Asia's Miracle," *Foreign Affairs* 73 (1994): 28–44.
Kumagai, Fumie, "Modernization and the Family in Japan," *Journal of Family History* 11 (1986): 371–382.
Kumon, Shumpei and Rosovsky, Henry, eds., *The Political Economy of Japan. Vol. 3. Cultural and Social Dynamics* (Stanford: Stanford University Press, 1992).
Kwon, Jene K., *Korean Economic Development* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1989).
Landes, David S., "French Entrepreneurship and Industrial Growth in the Nineteenth Century," *Journal of Economic History* 9 (1949): 45–61.
Landes, David S., "New-Model Entrepreneurship in France and Problems of Historical Explanation," *Explorations in Entrepreneurial History,* Second Series 1 (1963): 56–75.
Laslett, Peter N., and Wall, Richard, eds., *Household and Family in Past Time* (Cambridge: Cambridge University Press, 1972).
Lau, Lawrence J., *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1986).
Lazonick, William, *Competitive Advantage on the Shop Floor* (Cambridge: Harvard University Press, 1990).
Lebra, Takie Sugiyama, "Adoption Among the Hereditary Elite of Japan: Status Preservation Through Mobility," *Ethnology* 28 (1989): 185–218.
Lee, Sang M. and Yoo, S., "The K-Type Management: A Driving Force behind Korean Prosperity," *Managment International Review* 27 (1987): 68–77.
Lee, Shu-Ching, "China's Traditional Family, Its Characteristics and Disintigration," *American Sociological Review* 18 (1953): 272–280.
Lee, W. R. and Rosenhaft, Eve, *The State and Social Change in Germany, 1880–1980* (New York, and Oxford, Berg, 1990).
Leff, Nathaniel H., "Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups," *Economic Development and Cultural Change* 26 (1978): 661–675.
Levine, Solomon B., *Industrial Relations in Postwar Japan* (Urbana, Ill.: University of Illinois Press, 1958).
Levy, Marion J., *The Family Revolution in Modern China* (Cambridge: Harvard University Press, 1949).
Levy, Marion J., *The Rise of the Modern Chinese Business Class* (New York: Institute of Pacific Relations, 1949).
Light, Ivan H., *Ethnic Enterprise in America* (Berkeley: University of California Press, 1972).
Light, Ivan H. and Bonacich, Edna, *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles, 1965–1982* (Berekeley: The University of California Press, 1988).
Lincoln, James R., Olson, Jon et. al., "Cultural Effects on Organizational Structure: The Case of Japanese Firms in the United States," *American Sociological Review* 43 (1978): 829–847.

Lincoln, James R., Gerlach, Michael L. et. al.,, "Keiretsu Networks in the Japanese Economy: A Dyad Analysis of Intercorporate Ties," *American Sociological Review* 57 (1992): 561–585.

Lindblom, Charles, *Politics and Markets· The World's Political-Economic Systems* (New York: Basic Books, 1977).

Lipset, Seymour Martin, *Continental Divide: The Values and Institutions of the United States and Canada* (New York & London: Routledge, 1990).

______, "Culture and Economic Behavior: A Commentary," *Journal of Labor Economics* 11 (1993): S330–347.

______, *Revolution and Counterrevolution* (New York: Basic Books, 1968).

______, "Pacific Divide: American Exceptionalism—Japanese Uniqueness," in *Power Shifts and Value Changes in the Post Cold War World,* Proceedings of The Joint Symposium of the International Sociological Association's Research Committees: Comparative Sociology and Sociology of Organizations (Japan: Kibi International University, Institute of International Relations of Sophia University, and Social Science Research Institute of International Christian University, 1992)

______, "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Pol Legitimacy," *American Political Science Review* 53 (1959): 69–105.

______, "The Work Ethic, Then and Now," *Journal of Labor Research* 13 (1992): 45–54.

Lipset, Seymour Martin and Hayes, Jeff, "Individualism: A Double-Edged Sword," *Responsive Community* 4 (1993): 69–81.

Locke, John, *The Second Treatise of Government* (Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1952).

Lockwood, William W, *The Economic Development of Japan: Growth and Structural Change, 1868–1938* (Princeton: Princeton University Press, 1954).

Macaulay, Stewart, "Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study," *American Sociological Review* 28 (1963): 55–69.

Mahler, Vincent A. and Katz, Claudio, "Social Benefits in Advanced Capitalist Countries," *Comparative Politics* 21 (1988): 38–59.

Martin, David, *Tongues of Fire. The Explosion of Protestantism in Latin America* (Oxford: Basil Blackwell, 1990).

Marty, Martin E. and Appleby, R. Scott, eds., *Accounting for Fundamentalisms: The Dynamic Character of Movements* (Chicago: University of Chicago Press, 1994).

______, eds., *Fundamentalisms and Society. Reclaiming the Sciences, the Family, and Education* (Chicago: University of Chicago Press, 1993).

Mason, Edward S., *The Economic and Social Modernization of the Republic of Korea* (Cambridge: Harvard University Press, 1980).

Mason, Mark, *American Multinationals and Japan· The Political Economy of Japanese Capital Controls, 1899–1980* (Cambridge: Harvard University Press, 1992).

Mathias, Peter and Postan, M. M., eds., *The Cambridge Economic History of Europe, Vol. VII: The Industrial Economies· Capital, Labour, and Enterprise. Part I· Britain, France, Germany, and Scandinavia* (London: Cambridge University Press, 1978).

Maurice, Marc, Sellier, Francois et. al., *The Social Foundations of Industrial Power: A Comparison of France and Germany* (Cambridge: MIT Press, 1986).

Mayo, Elton, *The Human Problems of an Industrial Civilization* (New York: Macmillan, 1933).
Mayo, Elton, *The Social Problems of an Industrial Civilization* (London: Routledge and Kegan Paul, 1962).
McFarquhar, Roderick, "The Post-Confucian Challenge," *Economist* (1980): 67–72
McMullen, I. J., "Rulers or Fathers? A Casuistical Problem in Early Modern Japanese Thought," *Past and Present* 116 (1987): 56-97.
McNamara, Dennis L., *The Colonial Origins of Korean Enterprise, 1910-1945* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990).
______, *"Entrepreneurship in Colonial Korea: Kim Yon-su," Modern Asian Studies* 22 (1988): 165–177.
Mead, Margaret and Metraux, Rhoda, *Themes in French Culture: A Preface to a Study of French Community* (Stanford: Stanford University Press, 1954).
Mearsheimer, John J., "Back to the Future: Instability in Europe after the Cold War," *International Security* 15 (1990): 5–56.
Merton, Robert K., "Science, Religion, and Technology in Seventeenth Century England," *Osiris* 4 (1938): 360-632.
Miller, Michael B., *The Bon Marché: Bourgeois Culture and the Department Store, 1869–1920* (Princeton: Princeton University Press, 1981).
Milward, Alan S. and Saul, S. B., *The Development of the Economies of Continental Europe 1780–1870* (London: George Allen and Unwin, 1977).
Min, Pyong Gap and Jaret, Charles, "Ethnic Business Success: The Case of Korean Small Business in Atlanta," *Sociology and Social Research* 69 (1985): 412–435.
Miyanaga, Kuniko, *The Creative Edge. Emerging Individualism in Japan* (New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1991).
Montagu-Pollack, Matthew, "Stocks: Hong Kong, Indonesia, Japan, Malaysia, Philippines, Singapore, South Korea, Taiwan, Thailand," *Asian Business* 28 (1992): 56-65.
Moore, Barrington Jr., *Social Origins of Dictatorship and Democracy* (Boston: Beacon Press, 1966).
Moore, R. A., "Adoption and Samurai Mobility in Tokugawa Japan," *Journal of Asian Studies* 29 (1970): 617–632.
Morgan, S. Philip and Hiroshima, Kiyoshi, "The Peristence of Extended Family Residence in Japan: Anachronism or Alternative Strategy?" *American Sociological Review* 48 (1983): 269–281.
Morioka, Kiyomi, "Demographic Family Changes in Contemporary Japan," *International Social Science Journal* 126 (1990): 511–522.
Morishima, Michio, "Confucius and Capitalism," *UNESCO Courier* (1987): 34–37.
Morishima, Michio, *Why Has Japan Succeeded? Western Technology and the Japanese Ethos* (Cambridge: Cambridge University Press, 1982).
Moynihan, Daniel P. and Glazer, Nathan, *Beyond the Melting Pot: The Negroes, Puerto Ricans, Italians, and Irish of New York City* (Cambridge: MIT Press, 1963).
Muller, Jerry Z., *Adam Smith in His Time and Ours. Designing the Decent Society* (New York: Free Press, 1992).
Myers, Ramon H., "The Economic Transformation of the Republic of China on Taiwan," *China Quarterly* 99 (1984): 500-528.

Myrdal, Gunnar, *Asian Drama. An Inquiry into the Poverty of Nations.* 3 vols. (New York: Twentieth Century Fund, 1968).

Nakamura, James I. and Miyamoto, Matao, "Social Structure and Population Change: A Comparative Study of Tokugawa Japan and Ch'ing China," *Economic Development and Cultural Change* 30 (1982): 229–269.

Nakane, Chie, *Japanese Society* (Berkeley: University of California Press, 1970).

Nakane, Chie, *Kinship and Economic Organization in Rural Japan* (London: Althone Press, 1967).

Nee, Victor, "The Peasant Household Economy and Decollectivization in China," *Journal of Asian & African Studies* 21 (1986): 185–203.

Nee, Victor and Sijin, Su, "Institutional Change and Economic Growth in China: The View From the Villages," *Journal of Asian Studies* 49 (1990): 3–25.

Nee, Victor and Stark, David, eds., *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe* (Stanford: Stanford University Press, 1989).

Nee, Victor and Wong, Herbert Y., "Asian American Socioeconomic Achievement: The Strength of the Family Bond," *Sociological Perspectives* 28 (1985): 281–306.

Nee, Victor and Young, Frank W., "Peasant Entrepreneurs in China's "Second Economy": An Institutional Analysis," *Economic Development and Cultural Change* 39 (1991): 293–310.

Needham, Joseph, *Science and Civilization in China. Vol. I: Introductory Orientations* (Cambridge: Cambridge University Press, 1954).

Negandhi, A. R. and Estafen, B. D., "A Research Model to Determine the Applicability of American Management Know-How in Differing Cultures," *Academy of Management Journal* 8 (1965): 309–318 .

Nelson, Bryce, "The Mormon Way," *Geo* 4 (1982): 79–80 .

Nevins, Allan and Hill, Frank E., Ford: *Decline and Rebirth 1933–1962* (New York: Charles Scribner's Sons, 1962).

Nevins, Allan and Hill, Frank E., Ford: *Expansion and Challenge 1915–1933* (New York: Charles Scribner's Sons, 1954).

Nevins, Allan and Hill, Frank E., Ford: *The Times, the Man, the Company* (New York: Charles Scribner's Sons, 1954).

Nichols, James. and Wright, Colin, eds., *From Political Economy to Economics . . . and Back?* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1990).

Niehoff, Justin D., "The Villager as Industrialist: Ideologies of Household Manufacturing in Rural Taiwan," *Modern China* 13 (1987): 278–309.

Nivison, David S. and Wright, Arthur F., eds., *Confucianism in Action* (Stanford: Stanford University Press, 1959).

Noam, Eli, *Telecommunications in Europe* (New York and Oxford: Oxford University Press, 1992).

North, Douglass C. and Thomas, Robert P., *The Rise of the Western World: A New Economic History* (Cambridge: Cambridge University Press, 1973).

Novak, Michael, *The Catholic Ethic and the Spirit of Capitalism* (New York: Free Press, 1993).

O'Brian, Patrick and Keyder, Caglar, *Economic Growth in Britain and France*

1780–1914: Two Paths to the Twentieth Century (London: George Allen and Unwin, 1978).
O'Dea, Thomas F., *The Mormons* (Chicago: University of Chicago Press, 1957).
Okochi, Akio and Yasuoka, Shigeaki, eds., *Family Business in the Era of Industrial Growth* (Tokyo: University of Tokyo Press, 1984).
Olson, Mancur, *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups* (Cambridge: Harvard University Press, 1965).
______, *The Rise and Decline of Nations* (New Haven: Yale University Press, 1982).
Orrù, Marco, Hamilton, Gary et. al., "Patterns of Inter-Firm Control in Japanese Business," *Organization Studies* 10 (1989): 549–574.
Parish, William L., ed., *Chinese Rural Development: The Great Transformation* (Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 1985).
Pelikan, Jaroslav J., Kitagawa, Joseph et. al., *Comparative Work Ethics: Christian, Buddhist, Islamic* (Washington, D.C.: Library of Congress, 1985).
Piore, Michael J. and Berger, Suzanne, *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies* (Cambridge: Cambridge University Press, 1980).
Poole, Gary A., "'Never Play Poker With This Man'," *UnixWorld* 10 (1993): 46–54.
Porter, Bruce, *War and the Rise of the Nation-State* (New York: Free Press, 1993).
Postan, M. M., Rich, E. E., and Miller, Edward, eds., *Cambridge Economic History of Europe*, Vol. 3 (Cambridge: Cambridge University Press, 1963).
Potter, Jack M., *Capitalism and the Chinese Peasant* (Berkeley: University of California Press, 1968).
Preston, Richard, *American Steel* (New York: Avon Books, 1991).
Prestowitz, Clyde V., Jr., *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead* (New York: Basic Books, 1988).
Putnam, Robert D., *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (Princeton: Princeton University Press, 1993).
______, "Bowling Alone: America's Declining Social Capital," *Journal of Democracy* 6 (1995): 65–78.
______, "The Prosperous Community," *American Prospect* (1993): 35–42.
Pye, Lucian W., *Asian Power and Politics: The Cultural Dimensions of Authority* (Cambridge: Harvard University Press, 1985).
Rauch, Jonathan, *Demosclerosis: The Silent Killer of American Government* (New York: Times Books, 1994).
Redding, S. Gordon, *The Spirit of Chinese Capitalism* (Berlin: De Gruyter, 1990).
Rhoads, Steven E., *The Economist's View of the World: Government, Markets, and Public Policy* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985).
______, "Do Economists Overemphasize Monetary Benefits?," *Public Administration Review* (1985): 815–820.
Rich, E. E., and Wilson, C. H., eds., *The Economic Organization of Early Modern Europe*, in *The Cambridge Economic History of Europe*, Vol. 5 (Cambridge: Cambridge University Press, 1977).
Richter, Rudolf, ed., *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 135 (1979): 455–473.

Riesman, David, Glazer, Nathan et. al., *The Lonely Crowd* (New Haven: Yale University Press, 1950).

Riha, Thomas, "German Political Economy: History of an Alternative Economics," *International Journal of Social Economics* 12 (1985).

Roberts, Bryan R., "Protestant Groups and Coping with Urban Life in Guatemala," *American Journal of Sociology* 6 (1968): 753–767

Robertson, H. H., *Aspects of the Rise of Economic Individualism* (Cambridge: Cambridge University Press, 1933).

Rose, Michael, *Re-working the Work Ethic: Economic Values and Socio-Cultural Politics* (New York: Schocken Books, 1985).

Rosen, Bernard, "The Achievement Syndrome and Economic Growth in Brazil," *Social Forces* 42 (1964): 341–354

Rosenberg, Nathan and Birdzell, L. E., *How the West Grew Rich* (New York: Basic Books, 1986).

Rozman, Gilbert, ed., *The East Asian Region: Confucian Heritage and Its Modern Adaptation* (Princeton: Princeton University Press, 1991).

Ruthven, Malise, "The Mormon's Progress," *Wilson Quarterly* 15 (1991): 23–47.

Sabel, Charles and Zeitlin, Jonathan, "Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century," *Past and Present* 108 (1985): 133–176.

Sabel, Charles and Piore, Michael J., *The Second Industrial Divide* (New York: Basic Books, 1984).

Sabel, Charles, *Work and Politics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).

Saith, Ashwani, ed., *The Re-Emergence of the Chinese Peasantry: Aspects of Rural Decollectivation* (London: Croom Helm, 1987).

Sakai, Kuniyasu, "The Feudal World of Japanese Manufacturing," *Harvard Business Review* 68 (1990): 38–47.

Salaff, Janet W., *Working Daughters of Hong Kong. Filial Piety or Power in the Family?* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).

Samuelsson, Kurt, *Religion and Economic Action* (Stockholm: Svenska Bokforlaget, 1961).

Sandler, Todd, *Collective Action: Theory and Applications* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1992).

Sangren, P. Steven, "Traditional Chinese Corporations: Beyond Kinship," *Journal of Asian Studies* 43 (1984): 391–415.

Scherer, Frederick M. and Ross, David, *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Third Edition (Boston: Houghton Mifflin Co., 1990).

Schmalensee, Richard and Willig, Robert D., eds., *Handbook of Industrial Organization* (Amsterdam: Elsevier Science Publishers, 1989).

Schmidt, Vivien, "Industrial Management under the Socialists in France: Decentralized Dirigisme at the National and Local Levels," *Comparative Politics* 21 (1988): 53–72.

Schumpeter, Joseph A., *The Theory of Economic Development* (Cambridge: Harvard University Press, 1951).

Schwartz, Barry, *The Costs of Living: How Market Freedom Erodes the Best Things of Life* (New York: Norton, 1994).

Scott, Richard, "British Immigrants and the American Work Ethic in the Mid-Nineteenth Century," *Labor History* 26 (1985): 87–102.

Scranton, Philip, "Understanding the Strategies and Dynamics of Long-lived Family Firms," *Business and Economic History* 21 (1992): 219–227.

Sen, Amartya K., "Behavior and the Concept of Preference," *Economics* 40 (1973): 214–259.

______, "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory," *Philosophy and Public Affairs* 6 (1977): 317–344.

Sexton, James, "Protestantism and Modernization in Two Guatemalan Towns," *American Ethnologist* 5 (1978): 280–302.

Shane, Scott, *Dismantling Utopia: How Information Ended the Soviet Union* (Chicago: Ivan Dee, 1994).

Shima, Mutsuhiko, "In Quest of Social Recognition: A Retrospective View on the Development of Korean Lineage Organization," *Harvard Journal of Asiatic Studies* 50 (1990): 30–78.

Shimokawa, Koichi, "Japan's Keiretsu System: The Case of the Automobile Industry," *Japanese Economic Studies* 13 (1985): 3–31.

Shin, Eui-Hang and Han, Shin-Kap, "Korean Immigrant Small Business in Chicago: An Analysis of the Resource Mobilization Processes," *Amerasia* 16 (1990): 39–60.

Shiroyama, Saburo, "A Tribute to Honda Soichiro," *Japan Echo* (1991): 82–85.

Silin, Robert H., *Leadership and Values: The Organization of Large Scale Taiwanese Enterprises* (Cambridge: Harvard University Press, 1976).

Skocpol, Theda, Evans, Peter B. et. al., eds., *Bringing the State Back In* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985).

Skully, Michael T., ed., *Financial Institutions and Markets in the Far East. A Study of China, Hong Kong, Japan, South Korea* (New York: St. Martin's Press, 1982).

Smelser, Neil J. and Swedberg, Richard, eds., *The Handbook of Economic Sociology* (Princeton: Princeton University Press, 1994).

Smith, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Indianapolis: Liberty Classics, 1981).

Smith, Adam, *The Theory of Moral Sentiments* (Indianapolis: Liberty Classics, 1982).

Smith, Warren W., *Confucianism in Modern Japan* (Tokyo: Hokuseido Press, 1959).

Sombart, Werner, *The Jews and Modern Capitalism* (New York: E.P. Dutton, 1913).

______, *The Quintessence of Capitalism* (New York: Dutton and Co., 1915).

Song, Byong-Nak, *Rise of the Korean Economy* (Hong Kong: Oxford University Press, 1990).

Sorenson, Clark, "Farm Labor and Family Cycle in Traditional Korea and Japan," *Journal of Anthropological Research* 40 (1984): 306–323.

Sorge, Arndt and Warner, Malcolm, *Comparative Factory Organizatin: An Anglo-German Comparison on Manufacturing, Management, and Manpower* (Aldershot: Gower, 1986).

Soskice, David, "Reconciling Markets and Institutions: The German Apprenticeship System," Wissenschaftszentrum Berlin and Oxford University, Institute of Economics and Statistics, 1992.

Sowell, Thomas, *Essays and Data on American Ethnic Groups* (Washington, D.C.: Urban Institute, 1978).

______, *Ethnic America: A History* (New York: Basic Books, 1981).
______, Thomas, *Race and Culture: A World View* (New York: Basic Books, 1994).
______, Thomas, "Three Black Histories," *Wilson Quarterly* (Winter 1979): 96–106.
Stark, Rodney and Finke, Roger, "How the Upstart Sects Won America: 1776–1850," *Journal for the Scientific Study of Religion* 28 (1989): 27–44.
Steers, Richard, Shin, Y. et. al., *The Chaebol: Korea's New Industrial Might* (New York: Harper Business, 1989).
Steinberg, David, "Sociopolitical Factors and Korea's Future Economic Policies," *World Development* 16 (1988): 19–34.
Stern, Fritz, *The Politics of Cultural Despair: A Study in the Rise of German Ideology* (Berkeley: University of California Press, 1974).
Stigler, George and Becker, Gary S., "De Gustibus Non Est Disputandum," *American Economic Review* 67 (1977): 76–90.
Stix, Gary, and Wallich, Paul, "Is Bigger Still Better?" *Scientific American* 271 (March 1994): 109.
Stokes, Randall G., "The Afrikaner Industrial Entrepreneur and Afrikaner Nationalism," *Economic Development and Cultural Change* 22 (1975): 557–559.
Stoll, David, *Is Latin America Turning Protestant? The Politics of Evangelical Growth* (Berkeley: University of California Press, 1990).
Strauss, Leo, *The Political Philosophy of Thomas Hobbes: Its Basis and Genesis* (Chicago: University of Chicago Press, 1952).
Tang, Thomas Li-ping and Tzeng, J. Y., "Demographic Correlates of the Protestant Work Ethic," *Journal of Psychology* 126 (1991): 163–170.
Tawney, R. H., *Religion and the Rise of Capitalism* (New York: Harcourt, Brace and World, 1962).
Taylor, A. J. P., Bismarck: *The Man and Statesman* (New York: Vintage Books, 1967).
Taylor, Frederick Winslow, *The Principles of Scientific Management* (New York: Harper Brothers, 1911).
Thurow, Lester, *Head to Head: The Coming Economic Battle Among Japan, Europe, and America* (New York: Warner Books, 1993).
Tocqueville, Alexis de, *Democracy in America*. 2 vols. (New York: Vintage Books, 1945).
______, *The Old Regime and the French Revolution* (New York: Doubleday Anchor, 1955).
Toffler, Alvin and Toffler, Heidi, *War and Anti-War: Survival at the Dawn of the 21st Century* (Boston: Little, Brown and Co., 1993).
Troeltsch, Ernst, *The Social Teaching of the Christian Churches* (New York: Macmillan, 1950).
Tsui, Ming, "Changes in Chinese Urban Family Structure," *Journal of Marriage and the Family* 51 (1989): 737–747.
Tu, Wei-Ming, *Confucian Ethics Today* (Singapore: Curriculum Development Institute of Singapore, 1984).
Tully, Shawn, "Raiding a Company's Hidden Cash," *Fortune* 130 (1994): 82–89.
Turner, Jonathan H. and Bonacich, Edna, "Toward a Composite Therory of Middleman Minorities," *Ethnicity* 7 (1): 144–158.

Turner, Paul, "Religious Conversions and Community Development," *Journal for the Scientific Study of Religion* 18 (1979): 252–260

Turpin, Dominique, "The Strategic Persistence of the Japanese Firm," *Journal of Business Strategy* (1992): 49–52.

Tyson, Laura D'Andrea, *Who's Bashing Whom? Trade Conflicts in High-Technology Industries* (Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1993).

Umesao, Tadao, Befu, Harumi et. al., eds., "Japanese Civilization in the Modern World: Life and Society," *Senri Ethnological Studies* 16 (1984): 51–58.

U.S. Bureau of the Census, *Changes in American Family Life*, P-23, no. 163, (Washington: U.S. Government Printing Office, 1991).

______, *Family Disruption and Economic Hardship: The Short-Run Picture for Children (Survey of Income and Program Participation)*, p-70, no. 23 (Washington: U.S. Government Printing Office, 1991).

______, *Poverty in the United States*, P-60, no. 163 (Washington: U.S. Government Printing Office, 1991).

______, *Studies in Marriage and the Family*, P-23, no. 162 (Washington: U.S. Government Printing Office, 1991).

van Wolferen, Karel, *The Enigma of Japanese Power: People and Politics in a Stateless Nation* (London: Macmillan, 1989).

Vogel, Ezra F. and Lodge, George C., eds., *Ideology and National Competitiveness* (Boston: Harvard Business School Press, 1987).

Wade, Robert, "East Asian Financial Systems as a Challenge to Economics: Lessons from Taiwan," *California Management Review* 27 (1985): 106–127.

Walraven, B.C.A., "Symbolic Expressions of Family Cohesion in Korean Tradition," *Korea Journal* 29 (1989): 4–11

Watson, James L., "Agnates and Outsiders. Adoption in a Chinese Lineage," *Man* 10 (1975): 293–306.

Watson, James L., "Chinese Kinship Reconsidered. Anthropological Perspectives on Historical Research," *China Quarterly* 92 (1982): 589–627.

Weber, Max, *From Max Weber: Essays in Sociology* (New York: Oxford University Press, 1946).

______, *General Economic History* (New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1981).

______, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (London: Allen and Unwin, 1930).

______, *The Religion of China: Confucianism and Taoism* (New York: Free Press, 1951).

Whitley, Richard D., "Eastern Asian Enterprise Structures and the Comparative Analysis of Forms of Business Organization," *Organization Studies* 11 (1990): 47-74.

______, Richard D., "The Social Construction of Business Systems in East Asia," *Organization Studies* 12 (1991): 47-74.

Whyte, Martin King, "Rural Economic Reforms and Chinese Family Patterns," *China Quarterly* No. 130 (1992): 316–322.

Whyte, William H., *The Organization Man* (New York: Simon and Schuster, 1956).
Wiener, Martin J., *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit, 1850–1980* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).
Wildavsky, Aaron, "Choosing Preferences by Constructing Institutions: A Cultural Theory of Preference Formation," *American Political Science Review* 81 (1987): 3–21.
Wildavsky, Aaron and Drake, Karl, "Theories of Risk Perception: Who Fears What and Why?" *Daedalus* 119 (1990): 41–60.
Willems, Emilio, *Followers of the New Faiths: Culture, Change and the Rise of Protestantism in Brazil and Chile* (Nashville: Vanderbilt University Press, 1967).
______, "Protestantism as a Factor of Culture Change in Brazil," *Economic Development and Cultural Change* 3 (1955): 321–333.
Williamson, Oliver E., *Corporate Control and Business Behavior* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1970).
______, Oliver E., "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach," *American Journal of Sociology* 87 (1981): 548–577.
______, "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes," *Journal of Economic Literature* 19 (1981): 1537–156.
______, *The Nature of the Firm: Origins, Evolution and Development* (Oxford: Oxford University Press, 1993).
______, "The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations," *American Economic Review* 61 (1971): 112–123.
Wilson, James Q., "The Family-Values Debate," *Commentary* 95 (1992): 24–31.
______, *The Moral Sense* (New York: Free Press, 1993).
______, *Negro Politics: the Search for Leadership* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1960).
Wilson, Kenneth L. and Martin, W. A., "Ethnic Enclaves: A Comparison of the Cuban and Black Economies in Miami," *American Journal of Sociology* 88 (1982): 138–159.
Wilson, Kenneth L. and Portes, Alejandro, "Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami," *American Journal of Sociology* 86 (1980): 295–319.
Winter, J. Alan, *The Poor: A Culture of Poverty, or a Poverty of Culture?* (Grand Rapids, Mich.: William B. Eerdmans, 1971).
Wolf, Margery, *The House of Lim* (New York: Appleton, Century, Crofts, 1968).
Womack, James P., Jones, D. et. al., *The Machine that Changed the World: The Story of Lean Production* (New York: Harper Perennial, 1991).
Wong, Siu-lun, "The Chinese Family Firm: A Model," *British Journal of Sociology* 36 (1985): 58–72.
World Bank, *The East Asian Economic Miracle* (Oxford: Oxford University Press, 1993).
Yamamoto, Shichihei, *The Spirit of Japanese Capitalism and Selected Essays* (Lanham, Md.: Madison Books, 1992).
Yanagi, Soetsu, *The Unknown Craftsman. A Japanese Insight into Beauty* (Tokyo and New York: Kodansha International, 1989).
Yang, C. K., *Religion in Chinese Society: A Study of Contemporary Social Functions of*

Religion and Some of Their Historical Factors (Berkeley: University of California Press, 1961).

Yoshimori, Masaru, "Sources of Japanese Competitiveness. Part I," *Management Japan* 25 (1992): 18–23.

Yoshinari, Maruyama, "The Big Six Horizontal Keiretsu," *Japan Quarterly* 39 (1992): 186–199.

Yoshitomi, Masaru, "Keiretsu: An Insider's Guide to Japan's Conglomerates," *Economic Insights* 1 (1990): 15–17.

Zhangling, Wei, "The Family and Family Research in Contemporary China," *International Social Science Journal* 126 (1986): 493–509.



مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية

ص. ب: 4567

أبو ظبي

الإمارات العربية المتحدة

الثقة: الفضائل الاجتماعية وتحقيق الازدهار

بعد انهيار الاتحاد السوفيتي والكتلة الاشتراكية، وبالتالي سقوط الشيوعية، حدث اضطراب كبير مصحوب بعدم استقرار واضح في مجتمعات أوربا الشرقية، ودارت أسئلة كثيرة حول القضايا الاقتصادية وعلاقتها بالمجتمعات المدنية. فالاقتصاد متأصل في الحياة الاجتماعية، ولا يمكن فهمه بمعزل عن السؤال الأهم حول الكيفية التي تنظم بها المجتمعات المدنية نفسها، والكيفية التي تعكس بها الحياة الاقتصادية المفاهيم العصرية وتصوغها وتدعمها.

وفي ذلك الإطار، جاء هذا الكتاب لواحد من أبرز الباحثين الاقتصاديين الاجتماعيين الأمريكيين للحديث حول محور أساسي هو «الثقة» وأثرها الإيجابي في تحقيق النمو والازدهار في المجتمعات.

ويتعرض الكتاب لدراسة حالة الثقة ونسبة تركيزها ومنطلقاتها في مجتمعات شرقية وغربية، ويدرس تأثيرها وانعكاساتها على اقتصاديات تلك المجتمعات. ويتناول الباحث فكرة الثقة كقوة أساسية للثقافة في خلق مجتمع اقتصادي، ويدرس حالات المجتمعات ذات الثقة المتدنية ودور القيم الأسرية، والمجتمعات ذات الثقة العالية وصعوبة الحفاظ على الترابط الاجتماعي، ثم يعرض لحالة المجتمع الأمريكي وأزمة الثقة فيه، ويناقش في النهاية إمكانية الجمع بين الثقافة التقليدية والمؤسسات الحديثة في القرن الحادي والعشرين.